92-05190/

THE MUSHROOM MARKET

prepared for

The Japan Trade Development Division
External Affairs and International Trade Canada

1990

JAPAN

External Affairs and International Trade Canada
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Preface

Canadian exporters are discovering a new Japan. Firms which have focussed their efforts on specific markets have seen their results soar. Their success bears witness to important changes which have recently occurred in the Japanese market.

Since the mid 1980s, the substantial appreciation of the yen, Japan's concerted policy of domestic demand stimulation and a shift towards a more open import regime have significantly enhanced the competitiveness of Canadian goods in the Japanese market. Specific opportunities have emerged in areas previously closed to foreign suppliers.

This "Export Opportunities in Japan" series is published by External Affairs and International Trade Canada to assist Canadian exporters in seizing these exciting new opportunities. It pinpoints specific market segments where new Japanese import demand meets proven Canadian capability. It includes market segment profiles, details specific market technical characteristics, documents success stories and provides market bibliographies and key contact lists.

The series is designed not only as a reference and guide but also as the basis for future joint marketing action by Canadian firms, their trade associations and Canadian government departments. The series has been produced in consultation with the Japan External Trade Organization (JETRO) and has the support of the Japanese Ministry of International Trade and Industry (MITI).

The present survey describes current characteristics of the Japanese market for mushrooms and outlines foreseeable market developments.

Further information and guidance is available from:

Japan Trade Development Division (PNJ)
External Affairs and International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
Canada K1A 0G2
Tel: (613) 995-1281
Telex: 053-3745
Fax: (613) 996-4309

The Canadian Embassy and Consulate General in Japan have made important contributions to this series of market studies. Additional assistance and information is available from the Embassy in Tokyo and the Consulate General in Osaka.

The Canadian Embassy
7-3-38 Akasaka, Minato-ku
Tokyo 107, Japan

Cable: CANADIAN TOKYO
Tel: (011-81-3) 3408-2101
Telex: (Destination code 72) 22218
(DOMCAN J22218)
Fax: (G3 System) 3470-7280

The Consulate General of Canada
2-2-3 Nishi-Shinsaibashi, Chuo-ku
Osaka 542, Japan

Mailing address:
P.O. Box 150
Osaka, Minami 542-91
Japan

Tel: (011-81-6) 212-4910
Fax: (011-81-6) 212-4914

Table of Contents

		Page
List of Tables and Figures		6
1	Introduction	7
2	Market Size and Segmentation	7
3	Market Environment	18
4	Distribution	20
5	Import Tariffs	21
6	Opportunities for Canadian Exporters	22
7	Related Organizations	23
8	Canadian Contacts for Exporters to Japan	24

List of Tables and Figures

Page

Tables

1. Domestic Production and Imports 8
2. Growth of Mushroom Imports -- 1984 to 1989 9
3. Mushroom Market by Wholesale Volume 10
4. Mushroom Imports by Country -- 1989 11
5. Mushroom Varieties 12
6. Estimated Wholesale Market Size -- 1988/89 12
7. Mushroom Import Trends -- 1984 to 1989 13
8. Fresh Mushroom Imports 13
9. Dried Mushroom Imports 14
10. Processed Mushroom Imports 14
11. Matsutake Market History 15
12. Wholesale Prices for Matsutake by Place of Origin -- 1989 16
13. Processed Champignon Volumes 16
14. Champignon Volumes and Tokyo Wholesale Market Prices 17
15. Dried Shiitake Purchases by Age Group -- 1989 18
16. Growth in Dried Shiitake Purchases by Age Group -- 1983 to 1988 18
17. Dried Shiitake Purchases by Income -- 1988 19
18. Domestic Market Prices 20
19. Sample Distribution Margins 21
20. Import Tariffs 22

Figures

1. Japanese Mushroom Market Growth 8
2. Import Market Share by Value -- 1989 17

1 Introduction

A New Industry

Mushrooms have long been an integral part of the Japanese diet. Many believe that mushrooms hold medicinal value and increase longevity. They are most popular in winter, although growers are now trying to make mushrooms more of a year-round food.

The commercial production of mushrooms has only become a major industry in Japan during the last 50 years. Shiitake, nameko and enokitake were the first mushrooms to be commercially produced in the late 1960s, followed by hiratake and other varieties in the 1970s. The industry grew considerably in the late 1960s but it was not until after the 1970 oil shocks that the market began to evolve into the price and quality conscious market that it is today.

The mushroom market in Japan in 1990 is between C$2.3 and 2.5 billion[1] and is expected to grow 50 per cent by the year 2000. Imports currently account for about 10 per cent of the market with growth increasing since the revaluation of the yen in 1986. Continued growth is expected as the low-cost producing nations of Asia develop cultivating skills and stabilize both quantity and quality. China and South Korea are the leading exporters of mushrooms to Japan, both have a 30 per cent share. Canada has a 3 per cent share of the import market, much of which is in matsutake.

Japan's supply of natural matsutake continues to dwindle and it now only grows wild. Matsutake accounts for over 50 per cent of imports by value. The fastest growing imported variety, however, is dried shiitake, which has grown from minimal volume five years ago to 2 200 t in 1989.

Certain changes in Japan are boosting mushroom sales. More meals are consumed in restaurants (particularly by women); the restaurant industry is growing rapidly; the number of elderly people is increasing; health foods are becoming more popular; and the Japanese are becoming more affluent.

Biotechnology is playing an increasingly important role as Japanese producers concentrate on production technology in order to provide consumers with stable quantities, quality and prices. This is one way domestic growers are combatting cheaper imports, as a consistently high-quality product on a regular basis is often more important to the Japanese consumer than price.

Canada's positive image of natural surroundings and natural food is a significant advantage for Canadian exporters. The trends exporters should watch in the future are the demand for imports (such as matsutake), advances in cultivation technology and competition from other countries.

[1] Exchange rate used in this study: C$ = ¥110.

2 Market Size and Segmentation

Exceptional Market Growth

The rapid growth of the Japanese mushroom market over the past 40 years, particularly in the 1960s and 1970s, is shown in Figure 1. The market is usually measured at the wholesale level because it is a consistent standard for comparison. Total market value for 1989, including imports, was estimated to be between C$2.2 and 2.5 billion, a 25-fold increase from C$90 million in the late 1960s. The forecast for the year 2000 is 328 000 tons based on an estimated 50 per cent growth.

Domestic producers currently dominate the market for most varieties, although imports have been making considerable progress in recent years. Table 1 shows how the domestic/import ratio varies between types of mushroom. In general, imports have increased since the 1986 revaluation of the yen (see Table 2), although some varieties were largely imported before then.

Table 3 summarizes production and import statistics for the major varieties of mushrooms.

Table 4 shows recent import figures by country.

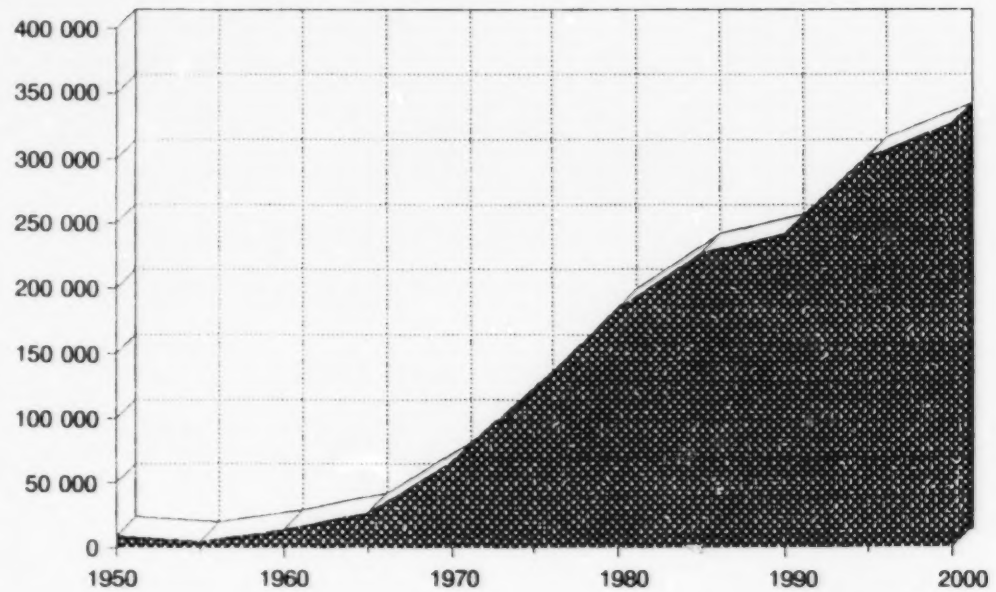
Organization of Domestic Producers

There are over 30 varieties of mushrooms cultivated in Japan, although only 12 or 13 are produced commercially. The top four selling mushroom varieties occupy 2 per cent of the total volume of vegetable sales, and make up nearly 8 per cent of total value. Mushroom prices are relatively high compared to other vegetables.

Rather than attempt a translation, it is the general tendency to use the Japanese name for the mushroom variety. Table 5 shows pronunciation, scientific names, typical retail prices and market share estimates.

FIGURE 1

Japanese Mushroom Market Growth (tons)



Source: Forestry Ministry.

TABLE 1

Domestic Production and Imports (tonnes)

	Matsutake		Dried Shiitake		Kikurage*	
	Domestic	Imports	Domestic	Imports	Domestic	Imports
1980	457	362	13 579	78	104	11 720
1981	208	704	14 735	38	74	12 370
1982	484	551	12 560	133	38	15 700
1983	742	1 288	12 025	666	34	16 630
1984	180	1 082	16 685	47	153	11 640
1985	820	1 817	12 065	140	230	15 423
1986	199	980	14 098	124	205	16 299
1987	464	1 712	11 803	893	96	18 470
1988	406	1 430	11 888	1 866	118	17 259

* For comparison purpose Kikurage imports are usually multiplied by 10 to account for re-hydration after importation.

Source: Ministry of Agriculture and Forestry.

TABLE 2

Growth of Mushroom Imports -- 1984 to 1989

Type	Unit	1984	1985	1986	1987	1988	1989	5 Year Growth
Fresh Matsutake	kg	1 082 145	1 817 353	980 274	1 712 096	1 429 553	2 209 783	104%
	¥1 000	7 348 048	10 297 274	8 346 744	10 125 166	10 941 396	14 431 019	96%
Others	kg	N/A	N/A	N/A	N/A	1 077 708	1 017 506	N/A
	¥1 000	N/A	N/A	N/A	N/A	973 922	1 167 012	N/A
Dried Shiitake	kg	47 256	139 559	124 126	893 386	1 866 246	2 201 110	4 558%
	¥1 000	121 089	285 320	234 509	1 494 139	2 821 842	3 274 343	2 604%
Kikurage	kg	1 164 012	1 542 307	1 629 888	1 846 957	1 725 878	1 987 467	71%
	¥1 000	1 859 283	2 420 459	1 766 601	1 805 489	1 813 155	2 158 442	16%
Others	kg	N/A	N/A	N/A	N/A	593 114	120 417	N/A
	¥1 000	N/A	N/A	N/A	N/A	354 410	193 807	N/A
Prepared Champignon	kg	13 268 052	13 746 554	12 445 582	11 296 532	16 375 818	17 448 460	32%
	¥1 000	3 928 895	4 140 637	2 196 855	1 908 771	3 738 076	4 340 945	10%
Others	kg	1 823 068	2 950 264	3 219 965	4 679 909	6 903 455	5 095 519	180%
	¥1 000	635 080	1 110 481	1 038 555	1 258 799	1 835 945	1 709 115	169%

Source: "Imports of Commodity by Country," Ministry of Finance.

TABLE 3

Mushroom Market by Wholesale Volume (tons)

	Dried Shiitake				Fresh Shiitake	Nameko	Enokitake	Hiratake	Shirota-mogitake
	P.V.	Imports	Exports	C.V.	P.V.	P.V.	P.V.	P.V.	P.V.
1950	1 414	0	957	457	0	191	0	0	0
1955	3 725	0	980	2 745	0	570	0	0	0
1960	3 431	0	1 131	2 300	6 634	2 267	0	0	0
1965	5 371	0	1 201	4 170	20 761	2 090	0	0	0
1970	7 997	0	1 643	6 354	38 064	8 448	10 914	0	0
1975	11 356	93	2 696	8 753	58 560	11 416	37 497	4 761	0
1980	13 579	78	3 104	10 553	79 855	16 776	52 565	12 060	1 600
1981	14 735	38	3 882	10 891	78 365	16 348	53 282	13 079	1 885
1982	12 560	133	3 446	9 247	75 777	16 499	50 985	14 396	2 773
1983	12 025	666	2 795	9 896	74 680	18 141	55 769	18 305	4 666
1984	16 685	47	4 087	12 645	73 921	19 577	63 283	21 712	7 006
1985	12 065	140	3 330	8 875	74 706	19 793	69 530	26 211	9 157
1986	14 098	124	3 538	10 684	77 952	20 079	74 378	29 746	11 439
1987	11 803	893	2 634	10 062	80 940	21 054	78 129	32 188	13 688
1988	11 888	1 866	1 865	11 889	82 678	21 049	78 070	34 838	16 089

	Maitake	Tamogitake	Kikurage			Matsutake			Champignon	
	P.V.	P.V.	P.V.	Imports	C.V.	P.V.	Imports	C.V.	P.V.	TOTAL
1950	0	0	0	0	0	6 448	0		0	8 767
1955	0	0	0	0	0	3 569	0	3 139	0	6 454
1960	0	0	0	0	0	3 509	0	3 509	0	14 710
1965	0	0	0	0	0	1 291	0	1 291	0	28 312
1970	0	0	97	0	97	1 974	0	1 974	5 590	65 851
1975	0	0	14	0	14	774	0	774	N/A	121 775
1980	0	0	104	11 720	11 824	457	362	819	4 050	186 052
1981	325	337	74	12 370	12 444	208	704	912	N/A	187 868
1982	451	353	38	15 700	15 738	484	551	1 035	3 110	187 254
1983	699	365	34	16 630	16 664	742	1 288	2 030	N/A	201 215
1984	1 117	299	153	11 640	11 793	180	1 082	1 262	3 350	212 615
1985	1 501	295	230	15 423	15 653	820	1 817	2 637	N/A	228 358
1986	2 203	304	205	16 299	16 504	199	980	1 179	2 767	244 468
1987	3 016	315	96	18 470	18 566	464	1 712	2 176	N/A	260 134
1988	4 834	366	118	17 259	17 377	406	1 430	1 836	N/A	269 026

P.V. -- Production Volume

C.V. -- Consumption Volume

Production volume is regarded as consumption volume where imports and exports are not indicated.
Figures do not include processed mushroom imports.

Source: The Forestry Agency.

TABLE 4

Mushroom Imports by Country -- 1989

	Quantity (kg)	Customs Value (¥ 1000)
Matsutake, Fresh or Chilled		
South Korea	796 978	8 460 000
North Korea	813 087	3 330 969
China	280 260	1 452 136
Taiwan	813	2 924
Canada	194 592	680 271
U.S.	98 661	359 247
Mexico	13 509	62 643
Morocco	11 883	82 829
Total	2 209 783	14 431 019
% of Total	7.35%	52.91%
Others, Fresh or Chilled		
South Korea	12 061	7 804
China	30 414	19 023
Taiwan	526 413	549 678
Hong Kong	980	892
Philippines	700	575
Indonesia	131	230
Sri Lanka	18 241	11 267
Belgium	168	512
France	4 763	13 279
Italy	760	5 039
Canada	349 249	285 885
U.S.	69 135	54 979
New Zealand	1 287	599
Total	1 014 302	949 762
% of Total	3.37%	3.48%
Truffles		
France	1 897	139 423
Italy	1 307	77 827
Total	3 204	217 250
% of Total	0.01%	0.80%
Dried Shiitake		
South Korea	225 636	573 394
North Korea	915	1 379
China	1 946 647	2 660 026
Hong Kong	26 067	36 218
Taiwan	1 845	3 326
Total	2 201 110	3 274 343
% of Total	7.32%	12.01%
Kikurage		
South Korea	225	517
China	819 814	990 197
Taiwan	1 151 328	1 155 457
Hong Kong	7 260	8 695
Vietnam	7 840	2 373
Malaysia	1 000	1 203
Total	1 987 467	2 158 442
% of Total	6.61%	7.91%
Other Dried Mushrooms and Truffles		
South Korea	1 810	6 943
North Korea	308	769
China	58 003	37 770
Taiwan	51 010	41 696
Hong Kong	64	873
Thailand	3 040	2 586
Indonesia	90	1 350
India	1 360	25 632
France	1 772	45 646
Italy	1 087	10 870
Canada	386	6 461
U.S.	1 487	13 211
Total	120 417	193 807
% of Total	0.40%	0.71%
Champignon Without Sugar		
South Korea	12 593	6 759
China	15 600 376	3 757 794
Taiwan	1 675 205	530 320
Hong Kong	67 891	18 635
Thailand	3 435	744
Malaysia	2 040	526
Indonesia	14 148	4 355
France	41 275	15 774
Italy	780	229
U.S.	881	619
South Africa	29 836	5 190
Total	17 448 460	4 340 945
% of Total	58.01%	15.92%
Others		
Total	5 095 519	1 709 115

Source: Ministry of Finance import statistics.

TABLE 5

Mushroom Varieties

Type	Pronunciation	Classification	Retail Price (¥/100 g)
Enokitake	eno-ki-ta-ke	flammulina velutipes	100
Shiitake -- fresh	shee-ta-ke	lentinus edodes	178
-- dried			598
Hiratake	hira-ta-ke	pleurotus ostreatus	198
Kikurage	kee-ku-ra-ge	tremella foliacea	118
Champignon -- fresh	mas-shu-room	agaricus bisporus	198
-- canned			162
Shimeji	shee-meh-gee	lyophyllum	138
Nameko	na-meh-ko	pholiota nameko	158
canned			158
Matsutake -- in water	ma-tsu-ta-ke	tricholoma matsutake	1 100

Source: Ministry of Agriculture and Forestry.

TABLE 6

Estimated Wholesale Market Size – 1988/89*

Type of Mushroom	$C Million
Champignon	44.6
Others	96.8
Nameko	135.5
Kikurage	166
Matsutake	177.6
Hiratake	238.2
Dried Shiitake	377
Enotake	474.8
Fresh Shiitake	805.7

* Total market = C$2.5 billion.

Industry associations and the government are working together to deal with the changes taking place in the market, with a focus on policies and programs to deal with imports. These include the industry-wide exchange of information on imports, co-operation in dealing with import-related problems and a continued commitment to safety and quality. The industry is trying to educate consumers on the quality differences between domestic and foreign mushrooms, a task which is becoming more difficult as the quality of imported mushrooms is rapidly improving and may come to equal that of Japanese mushrooms.

To combat imports, the domestic market is attempting to stabilize all aspects of the market. Using biotechnology and improved cultivation techniques, domestic growers aim to develop an industry of stable supplies, prices and quality which they believe will appeal more to consumers than the low prices of imports.

Import Trends by Variety and Form

Import trends have been studied from the perspective of variety, form and country of origin. In each case it is useful to look at both volume and revenue figures because prices have changed significantly in some cases.

Fresh mushrooms represent 58 per cent of the total import market by value, although only 11 per cent by volume. Among fresh mushrooms, matsutake account for an overwhelming 91 per cent by value and 70 per cent by volume. Approximately 78 per

TABLE 7

Mushroom Import Trends — 1984 to 1989

Volume (tonnes)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Kikurage	1 164	1 542	1 630	1 846	1 725	1 987
Matsutake	1 082	1 817	980	1 712	1 429	2 209
Shiitake	47	139	124	893	1 866	2 201
Champignon	13 268	13 746	12 445	11 296	16 375	17 448
Others	1 823	2 950	3 219	4 679	8 574	6 233
Total	17 384	20 194	18 398	20 426	29 969	30 078

Value (¥ million)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Kikurage	1 859	2 420	1 766	1 805	1 813	2 158
Matsutake	7 348	10 297	8 346	10 125	10 941	14 431
Shiitake	121	285	234	1 494	2 821	3 274
Champignon	3 928	4 140	2 196	1 908	3 738	4 340
Others	635	1 111	1 038	1 258	3 164	3 069
Total	13 891	18 253	13 580	16 590	22 447	27 272

Source: Ministry of Finance import statistics.

TABLE 8

Fresh Mushroom Imports

		1984	1985	1986	1987	1988	1989
Matsutake	tonnes	1 082	1 817	980	1 712	1 429	2 209
	¥ million	7 348	10 297	8 346	10 125	10 941	14 431
Others	tonnes	N/A	N/A	N/A	N/A	1 077	1 017
	¥ million	N/A	N/A	N/A	N/A	973	1 167

Source: Ministry of Finance import statistics.

TABLE 9

Dried Mushroom Imports

		1984	1985	1986	1987	1988	1989
Shiitake	tonnes	47	139	124	893	1 866	2 201
	¥ million	121	285	234	1 494	2 821	3 274
Kikurage	tonnes	1 164	1 542	1 629	1 846	1 725	1 987
	¥ million	1 859	2 420	1 766	1 805	1 813	2 158
Others	tonnes	N/A	N/A	N/A	N/A	593	120
	¥ million	N/A	N/A	N/A	N/A	354	193

Source: Ministry of Finance import statistics.

cent of the entire Japanese matsutake market in 1988 was accounted for by imported products.

Major exporters of fresh mushrooms to Japan include South Korea, North Korea, China and Taiwan, as well as Canada.

Dried mushrooms account for 20 per cent of the import market by value and 14 per cent by volume. Shiitake and kikurage together make up over 95 per cent of dried mushroom imports, as well as 20 per cent of total imports by value and 14 per cent by volume. Leading exporters to Japan are the low-cost producing nations of Asia, including South Korea, China and Taiwan.

Dried shiitake imports exploded from 124 t in 1986, to 893 t in 1987. Imports have increased in market share from 1.2 per cent in 1986 to 15.7 per cent in 1988. Over the past five years, import volume has grown an astonishing 4 558 per cent (value increased 2 604 per cent) and average import prices have fallen from ¥4 327/kg in 1985 to ¥3 488/kg in 1988. As a result of import competition, many Japanese producers are being forced to drop out of the dried shiitake market.

The kikurage market in Japan is almost entirely (99 per cent) imports and always has been. For comparison with domestic volumes (and as shown in Table 3) import volumes are normally multiplied by 10 to reflect re-hydrated tonnage.

Prepared processed mushrooms occupy an overwhelming 75 per cent of all imports on a volume basis, although only 22 per cent on a value basis. It is difficult to judge the size of the prepared mushrooms market because most statistics are prepared at the wholesale market and prepared mushrooms do not use this market. However, imports are estimated to account for 80 per cent.

TABLE 10

Processed Mushroom Imports

		1984	1985	1986	1987	1988	1989
Champignon	tonnes	13 268	13 746	12 445	11 296	16 375	17 448
	¥ million	3 928	4 140	2 196	1 908	3 738	4 340
Others	tonnes	1 823	2 950	3 219	4 679	6 903	5 095
	¥ million	635	1 110	1 038	1 258	1 835	1 709

Source: Ministry of Finance imports statistics.

As shown in Table 10, champignon account for about 75 per cent of processed mushroom imports; other varieties include truffles and oyster mushrooms. China is by far the leader in processed mushrooms, importing over 80 per cent of the category on a volume basis. Other major competitors include Taiwan, Thailand and South Korea.

Matsutake Leading Import Variety

The Japanese consider eating matsutake to be one of the great pleasures in life. Domestic supply is decreasing as Red Pines, which are necessary for matsutake to grow, dwindle. However, import growth has been inconsistent over the past few years.

South Korea leads in matsutake exports to Japan, with a value share over 50 per cent and a volume share close to 30 per cent. The main reason is that South Korean matsutake is almost identical to Japanese matsutake, and brings almost as high prices at wholesale markets. The price difference is usually attributed to the loss of freshness and fragrance.

Other neighbouring countries such as China, North Korea and recently, Taiwan, are sending matsutake to Japan, although prices are considerably lower than Japanese and South Korean prices. Canadian and U.S. types of matsutake are also gaining popularity. However, these mushrooms are considered mushrooms with the taste and fragrance of matsutake rather than genuine matsutake.

Matsutake is judged in order of importance on fragrance, taste, colour and shape. Texture is of secondary importance. Many people find the matsutake fragrance a delicacy in itself. This is reflected in the high prices of Moroccan-style matsutake, which has a fragrance very close to that of Japanese matsutake.

Matsutake is still only found growing wild. As a result, its peak season, in the fall, is short compared to that of the other cultivated mushrooms. Over 75 per cent of imports arrive in September and October. Average prices from the Tokyo wholesale market, by place of origin for 1989, are shown in Table 12.

Japanese researchers are working towards cultivating matsutake. One estimate anticipated success by 1993.

TABLE 11

Matsutake Market History

Year	Production Volume	Imports	Market Volume
1950	6 448	0	6 448
1955	3 569	0	3 139
1960	3 509	0	3 509
1965	1 291	0	1 291
1970	1 974	0	1 974
1975	774	0	774
1980	457	362	819
1981	208	704	912
1982	484	551	1 035
1983	742	1 288	2 030
1984	180	1 082	1 262
1985	820	1 817	2 637
1986	199	980	1 179
1987	464	1 712	2 176
1988	406	1 430	1 836
1989	-	2 210	-

Sources: Ministry of Agriculture and Forestry and Ministry of Finance import statistics.

TABLE 12

Wholesale Prices for Matsutake by Place of Origin -- 1989

	South Korea	North Korea	China	Canada	U.S.	Other
¥/kg	11 950	6 477	6 273	4 686	5 602	8 150
Volume %*	36.8	25.5	16.4	8.4	3.5	0.8

	Hiroshima	Iwate	Yamaguchi	Kyoto	Japan-Others
¥/kg	26 722	28 737	29 093	38 639	24 663
Volume %*	2.9	1.3	0.9	0.5	2.8

* Volume of the Tokyo wholesale market.

Champignon Becoming Popular

The entire market for champignon is estimated at C$45 million, or 2 per cent of the total wholesale value for mushrooms. It is estimated that 20 per cent of the market is fresh/chilled champignon and the remainder processed champignon. Champignon demand has grown from 1 020 t in 1978 to over 18 000 t in 1988 and the percentage of fresh/chilled champignon has also steadily increased. Champignon is a small part of the total market so statistics are difficult to define, however, it is clear that China supplies about 80 per cent of imported processed champignon and that Canada supplies about 30 per cent of imported fresh/chilled champignon. Taiwan is also a major supplier of fresh champignon.

Champignon is perceived by most Japanese as a Western food and as such is popular in the booming Western-style family restaurants. This industry and the appreciation of the yen have increased champignon import growth over the past three years. On a volume basis, over 50 per cent growth has been realized since 1987.

In 1988, about 40 per cent of processed champignon in Japan came from domestic processors. However, about 75 per cent of the domestic product was imported (mostly from China) in brine bulk form and packaged in Japan.

About 49 per cent of domestic champignon is sold to processors on a contract basis at a very low price. Growers must choose between the security of contract sales and the higher risk, higher prices of the fresh market. Those in the industry realize the advantage of using cheap foreign champignon for processing and selling the domestic product in the fresh market. Co-operation in the industry will likely bring this about, although competition for fresh champignon will almost certainly increase as domestic growers compete more confidently.

The imported and domestic volumes for processed champignon shown in Table 13 reflect the market growth clearly, but do not indicate the large percentage of imported raw material used in the domestic product. The increasing size and price competitiveness of the Tokyo fresh wholesale market is reflected in the average yearly statistics shown in Table 14.

TABLE 13

Processed Champignon Volumes (tons)

Year	Imports	Domestic
1980	7 634	4 037
1981	7 485	3 684
1982	10 946	4 235
1983	10 759	4 336
1984	13 268	5 495
1985	13 746	5 985
1986	12 446	5 645
1987	11 297	5 659
1988	16 376	6 061

Source: Kinoko Nenkan 1990.

TABLE 14

Champignon Volumes and Tokyo Wholesale Market Prices

Year	Volume (tonnes)	Price (¥/kg)
1985	584	1 576
1986	660	1 514
1987	773	1 352
1988	907	1 209
1989	1 021	1 145

Source: Tokyo wholesale market statistics.

Asian Countries Dominate Imports

Asian countries have the advantages of proximity, low labour and raw material costs and a tradition of growing mushrooms. Profiles of the leading exporters to Japan follow:

- **China** was the leading exporter of mushrooms to Japan in 1989 with a 31.2 per cent share on a value basis. Though Chinese mushrooms are considered slightly inferior to domestic produce, the growing restaurant and prepared/processed food industries have greatly increased demand for cheaper, lower-quality mushrooms. In recent years, China has been improving its production facilities and developing cultivation methods to increase its exports.

- **South Korea** has a 29.5 per cent market share of imports on a value basis and its government is researching new methods for mushroom cultivation, especially for shiitake, hiratake and matsutake. Its matsutake is most popular because it is almost identical to the Japanese variety.

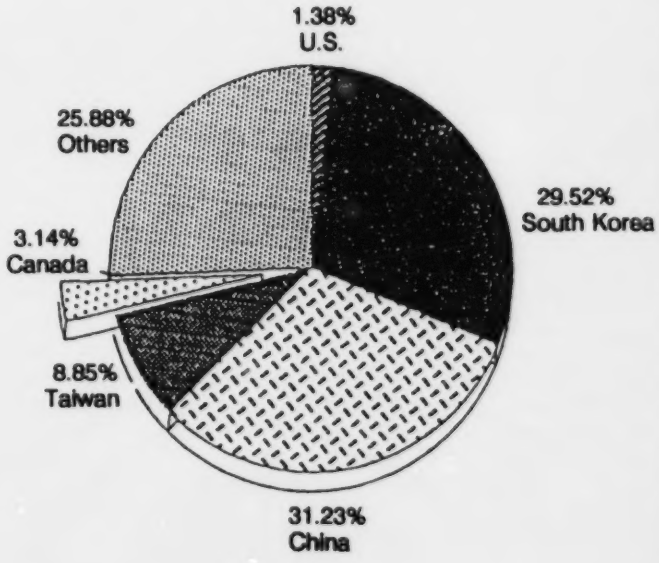
- **Taiwan** is a major producer and exporter of dried kikurage and various fresh mushrooms, excluding matsutake. Taiwan is carrying out advanced research in mushroom cultivation and has started trading information with China. Its 1989 import market share was almost 9 per cent. A major problem for Taiwan is meeting mushroom demand in its own domestic market.

- In 1989, **Canada's** market share was just over 3 per cent. Canada was strongest in the most lucrative matsutake market sector where it was the fourth leading supplier with just under a 10 per cent share by volume. Canada was also the second leading exporter to Japan of other fresh mushrooms, next to Taiwan. Although figures are unavailable, it is estimated that the majority (80 to 90 per cent) of the 350 of other fresh mushrooms imported from Canada in 1989 were champignon (see Table 4).

- The **U.S.**, following Canada's lead, is beginning to make a dent in both the matsutake and other fresh mushroom markets, ranking fifth and third respectively. The U.S. has become active in recent years in the production of hiratake, enokitake and shiitake. In 1989, it held a 1 per cent share of the import market.

FIGURE 2

Import Market Share by Value -- 1989



Source: Ministry of Finance import statistics.

3 Market Environment

Working Women Eating Out More

In 1990, women make up almost 40 per cent of the workforce. A chronic labour shortage, flexible working schedules and greater job opportunities have encouraged many younger women to work. As a consequence, fewer meals are consumed at home and more are eaten in restaurants. This has led to a decrease in demand for fresh mushrooms, but an increase in demand for prepared/processed mushrooms used in the fast food and restaurant industries.

Growth of the Fast Food/Restaurant Industry

The rapid growth of the fast food and restaurant industries has had a major impact on the mushroom industry. In particular, demand has increased for shiitake used in Japanese-style cafeterias, in Chinese food, with noodles, and in company, hospital and school cafeterias.

Of particular interest is the development of the family restaurant business. Initially, as these restaurants served mainly Western-style food, shiitake was not often used. However, as competition increased, family restaurants began to diversify menus and to include original, high-quality Japanese food. Mushrooms symbolize health and are seen to add quality to dishes. They are being used in soups, vegetable stir fries, box lunches and even in sushi, in addition to their widespread use in Chinese dishes.

Ageing Society

The ageing society is a major concern in Japan. For the mushroom industry, however, it may be an advantage, since the elderly are known to consume mushrooms. As an example, consumption of dried shiitake by age is shown in Table 15.

Health Consciousness

While the elderly in Japan are traditionally health conscious, such awareness is a relatively new phenomenon among younger people. Foods perceived as healthy are now becoming popular at both ends of the age spectrum. Growth in purchases of dried shiitake by age group from 1983 to 1988 is shown in Table 16.

TABLE 15

Dried Shiitake Purchases by Age Group – 1989

Age	Grams
Under 24	34
25-29	88
30-34	129
35-39	157
40-44	199
45-49	210
50-54	210
55-59	227
60-64	273
Over 65	227

Source:The Management and Co-ordinations Agency.

TABLE 16

Growth in Dried Shiitake Purchases by Age Group – 1983 to 1988

Age	Grams
25-29	25
30-34	-33
35-39	-2
40-44	-10
45-49	-7
50-54	1
55-59	-14
60-64	22
Over 65	22

Source:The Management and Co-ordinations Agency.

Affluence

As the Japanese become more affluent, they are willing to spend more money on luxuries. Eating in restaurants, for example, is becoming more popular and the better quality restaurants are prospering.

Mushroom consumption is also expected to continue to increase. Using dried shiitake as an example, purchases by income level are shown in Table 17.

TABLE 17

Dried Shiitake Purchases by Income – 1988

Yearly Income	Grams
Under C$30 000	181
C$30 000 - C$42 000	153
C$42 000 - C$54 000	201
C$54 000 - C$72 000	223
Over C$72 000	220

Source: The Management and Co-ordinations Agency.

Biotechnology: Key to the Future

The advancement of biotechnology has had a major stabilizing effect on the mushroom industry and is one way domestic makers are combatting cheaper imports. Growers can consistently supply mushrooms of good quality at stable prices. Buyers can thus avoid the risks of imports, although they must forfeit a cheaper price.

Attempts have also been made to produce new varieties that combine the qualities of two or more mushroom types. These qualities include fragrance, texture, tooth sensation when bitten, and colour. In addition, there is the possibility of specialized mushrooms, such as those made for soup (dried shiitake) or those made for salad (enokitake), as well as matsutake, which at present cannot be cultivated for consumption. Biotechnology is key to the future of the mushroom industry; significant developments are expected within three to five years.

Improve Summer Sales

Traditionally eaten in winter, mushroom sales are best early in the winter season. Sales from June to August reach about half those from October to December. However, with changing eating habits -- the popularity of Chinese food, French food, and such Western dishes as pizza -- the demand for mushrooms in the off-season is increasing. In addition, the increasing use of refrigerated transport and storage is helping summer sales.

To further increase demand during off-seasons, the mushroom industry is using tactics such as mushroom only cooking classes.

Domestic Price Inconsistencies

Declining prices in the 1980s reflect two phenomena in the Japanese mushroom industry: the effects of advanced cultivation technology and increasingly lower cost imports. Using biotechnology, producers can grow many types of mushrooms with very low volume and quality risks. In addition, it is much easier to produce large quantities, thus allowing for economies of scale.

Table 18 shows the average yearly prices at the Tokyo wholesale market.

Champignon and kikurage prices are dropping as cheaper imports account for larger percentages of these markets. The year-to-year price fluctuations are due to the varieties of imported matsutake coming into Japan and the unreliability of natural production. Prices for foreign matsutake varied, according to country, from ¥4 684/kg to ¥11 950/kg while Japanese matsutake ranged from ¥24 663/kg to ¥38 639/kg.

Local Taste Preferences

Japan's regional differences influence the mushroom industry. For example, the way of preparing food differs from region to region, as does the variety of mushroom used. Kyoto is known for its matsutake, and while shirotamogitake and maitake are almost unknown in Tokyo, they are very popular in northern Japan. Such geographical differences are one reason wholesale prices vary between regional wholesale markets.

Packaging is Important

Presentation is important to the Japanese. In supermarkets, mushroom packages often have cooking instructions and suggestions on the use of certain mushrooms. Unusual varieties, such as the imported oyster mushroom, may be accompanied by an explanatory pamphlet.

TABLE 18

Domestic Market Prices (¥/kg)

	Dried Shiitake	Fresh Shiitake	Nameko	Hiratake	Kikurage	Matsutake	Champignon
1965	2 056	370	667	518	N/A	1 592	190
1970	N/A	523	465	435	N/A	2 438	448
1975	3 381	850	762	765	N/A	6 924	817
1980	N/A	900	753	850	N/A	14 271	1 498
1985	4 237	1 114	689	795	156	7 666	1 514
1986	3 471	1 056	701	745	108	11 839	1 352
1987	3 602	1 058	692	713	978	9 064	1 209
1988	3 488	1 072	708	752	1 051	10 638	1 145
1989	N/A	1 092	683	743	N/A	10 054	1 189

Source: Tokyo wholesale market statistics.

Large-Scale Purchasing

As large-scale and chain supermarkets, department stores and convenience store chains continue to replace the family stores that currently account for the majority of retail outlets in Japan, large-scale purchasing will continue to increase. The distribution system will likely evolve accordingly. Although government authorization is required, many large-scale purchasers are buying directly from wholesale markets and sometimes even directly from foreign suppliers.

4 Distribution

From Monopoly to Auction System

In the past, producers of agricultural goods, including mushrooms, had very little selling or bargaining power because the distribution system was controlled by large, specialist wholesalers. However, as urban areas expanded, and fewer consumers grew their own produce, demand for agricultural goods increased. In response, in the 1930s, government-controlled wholesale markets which sell by the bidding system, were introduced in major cities.

Wholesale System

Today, Japan has close to 120 licensed, wholesale markets for fresh vegetables. These markets handle an overwhelming majority of the wholesale volume in Japan, with the rest accounted for by direct supply. Because of the bidding system, prices vary by region and by bidding lot within each region. The wholesale markets charge up to 8.5 per cent handling charge, depending on the item.

Although the majority of sales are made through bidding, three other methods are used:

- In **advance purchasing**, mushrooms are bought before they are ready for the wholesale markets. This method is limited by law, usually to buyers such as schools and hospitals where goods are to be consumed immediately. Recently this type of sale has increased. To guard against too much of an increase, which would defeat the markets' purpose, a limit is set to the amount that can be traded by advance contracts. For example, the Tokyo wholesale market sets the limit for the advance purchase of fresh shiitake at 30 per cent.

- With **reserve purchasing**, wholesale suppliers agree to contracts in advance, at a set price for a set volume, for a certain mushroom variety. This type of trading accounts for about 2 per cent of total sales.

TABLE 19

Sample Distribution Margins (%)

Distribution Level	End User		
	Household	Gift Givers	Industrial
Wholesale brokers	15-20	20-25	9-13
First-level wholesaler:			
normal quantity	2	12	8-15
large quantity	10	10	N/A
Second-level wholesaler:			
normal quantity	12	N/A	N/A
large quantity	N/A	N/A	N/A
Retailer	30	20-27	N/A
Total margin	57-64	52-64	17-28

Source: Forestry Agency.

Third-party sales agreements are used to sell goods outside the established markets, such as in direct purchase from foreign suppliers. For example, some imported, processed and dried mushrooms do not go through the wholesale markets and thus the market handling fee is not applicable. Third-party sales are also used to distribute unsold goods from the market, on sales to areas outside the wholesale market's district, or on sales to other wholesale markets.

Distribution Routes and Margins Vary

In general, producers sell to affiliated co-operatives and agricultural associations as well as independent shippers and forwarders who take the goods to the wholesale markets. Mushrooms are then sold by auction to other regional markets or brokers who then sell to wholesalers. The wholesalers sell to retailers or to large quantity purchasers, such as processors and restaurants. Most imports enter the initial stage via a specialized importer.

There are three basic classifications of domestic end users of mushrooms -- household, gift and industrial. The trend over the past five years shows an increase in the industrial classification, reflecting the growth in the restaurant and processed food industry. Distribution routes and margins vary by end-user classification.

For example, for mushrooms destined for households, the market charges producers a standard handling fee of up to 8.5 per cent. Wholesale brokers purchase mushrooms at auction and then sell to first-level wholesalers, taking 15 to 20 per cent. On large-scale quantities, the first-level wholesaler takes 10 per cent, but sells directly to retailers. When first-level wholesalers sell to second-level wholesalers on regular quantities, they normally take 2 per cent. The second-level wholesaler sells to retailers taking a 12 per cent margin. Retailers take 30 per cent.

Table 19 illustrates typical distribution margins at each level beginning with the wholesale market purchaser.

5 Import Tariffs

There are no quotas on mushrooms, but there are import tariffs as shown in Table 20.

TABLE 20

Import Tariffs

Item	Tariff Classification	Import Duty (% on c.i.f. value)
Fresh Matsutake	0709.51.010	5
Frozen Matsutake	0710.90.200	10
Dried Matsutake	0712.30.099	15
Other Fresh	0709.51.090	5
Other Dried	0712.30.099	15
Mushrooms prepared or preserved with vinagar	2001.9.290	12
Mushrooms prepared otherwise		
A. with sugar	2003.10.100	22.4
B. no sugar		
. in airtight containers under 10 kg	2003.2(1)	16
. champignon	2003.10.219	25
. other	2003.10.219	25
. in containers over 10 kg	2003.10.220	11.2

6 Opportunities for Canadian Exporters

Demand for imported matsutake is expected to increase in line with continued demand and reduced domestic production. However, the import potential could be affected by biotechnological progress in matsutake cultivation, which may be commercialized in the medium-term. The market for fresh champignon is expected to remain strong for the short-term but is likely to dwindle as more domestic producers move into the fresh market.

The import demand for other varieties of mushrooms, such as dried shiitake, will likely continue to be met by Asian countries which have considerably lower production costs than Canada.

Canada's image of wide open spaces, wilderness and fresh, natural food is an advantage in Japan. Canadian maple syrup and fresh salmon are well known and Canadian matsutake is also becoming popular. This favourable image and the forecasted market growth point to increased opportunities for Canadian mushroom exporters in Japan.

7 Related Organizations

Government Organizations and Related Associations

Forest Product Division
Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries
1-2-1 Kasumigaseki
Chiyoda-ku, Tokyo 100
Tel: (03) 502-8111
Fax: (03) 593-9564
Contact: Mr. Suyama or Mr. Tsuji

Ministry of International Trade and Industry
1-3 Kasumigaseki
Chiyoda-ku, Tokyo 100
Tel: (03) 501-1511
Fax: (03) 501-2082

Japan External Trade Organization (JETRO)
2-5 Toranomon 2-chome
Minato-ku, Tokyo 105
Tel: (03) 582-5171

Federation of Nippon Shiitake Agricultural Co-operative Association
3-1-10 Muromachi, Tanaka Building
Nihonbashi, Chuo-ku
Tokyo 103
Tel: (03) 270-6068
Fax: (03) 242-2159

National Federation of Agriculture Co-operative Association
Tokyo Branch Vegetables
Tokai 3-2-1
Ohta-ku, Tokyo 101
Tel: (03) 5492-5201
Fax: (03) 5492-5208

Japan Edible Fungi Association
3-1-10 Muromachi, Tanaka Building
Nihonbashi, Chuo-ku
Tokyo 103
Tel: (03) 241-3094

Mr. Junzo Yamamoto,
The Tokyo Central Fresh Vegetable Wholesale Market
5-2-1 Tsukiji
Chuo-ku, Tokyo
Tel: (03) 544-7653
Fax: (03) 544-7695
Contact: Mr. Junzo Yamamoto
Chief of Vegetables Department

Mushroom Importers

Tomei Fruits Co. Ltd.
Takemoto Building
1-4-11 Kyobashi
Chuo-ku, Tokyo
Tel: (03) 271-6861
Fax: (03) 271-6765

World Fruits Co.
1-1-29 Gosho Dori
Shogoku, Kobe City
Tel: (078) 651-1677
Fax: (078) 651-1246

Royal Co. Ltd.
1-1 Sujya-ku, Shokaicho
Shimokyo-ku, Kyoto 600
Tel: (075) 343-6060
Fax: (075) 361-4008

Showa Trading Co. Ltd.
1-3-16-310 Shimo Ochiai
Shinjuku-ku, Tokyo
Tel: (03) 367-2361
Fax: (03) 368-7219

Ocean Trading Co.
Toshiba Building, Second Floor
Hiramachi 25
Sanin, Ukyo-ku, Kyoto
Tel: (075) 314-8720
Fax: (075)-313-6150

Flying Fresh Co. Ltd.
3-31-14 Maihama
Urayasu-shi, Chiba
Tel: (0473) 50-8250
Fax: (0473) 50-8251

Kawada Bussan Co. Ltd.
1-5-2 Higashi Azabu
Minato-ku, Tokyo
Fax: (03) 585-8962
Contact: Mr. Okamoto

Nihon Selco Co. Ltd.
c/o Akihabara Building
1-10-3 Taito, Taito-ku
Tokyo 110
Fax: (30) 831-8469
Contact: Mr. Sugiura
Fresh Vegetable Section

The Seiyu Ltd.
3-1-1 Higashi Ikebukuro
Toshima-ku, Tokyo 170
Tel: (03) 989-5372
Fax: (03) 989-5133
Contact: Mr. Y. Endo

Orient Commerce Inc.
A-409, 2-13-5 Fujimicho
Chofu City, Tokyo 182
Tel: (0424) 88-9000
Fax: (0424) 88-9006
Contact: Mr. K. Okuyama

Matsuya Shokuhin Co. Ltd.
2-64 Enbacho, Nishi-ku
Nagoya City 451
Tel: (052) 551-5049
Fax: (052) 582-9673

JET Co. Ltd.
Grandor Okura 21051
4-22-17 Yotsuya
Shinjuku-ku, Tokyo
Tel: (03) 5379-0841
Fax: (03) 5379-0844

Hayashi Trading Ltd.
860 Wakamatsucho
Chiba City 280
Tel: (0434) 21-3088
Fax: (0434) 22-8677

Itoman & Co. Ltd.
Sumitomo Seimei, Aoyama Building
3-1-30 Minami Aoyama
Minato-ku, Tokyo 107
Tel: (03) 478-9130
Fax: (03) 479-4367

Tokyo Seika Trading Co. Ltd.
Shijo Jimu Building 7F
3-2-1 Tokai, Ohta-ku
Tokyo 143
Tel: (03) 5492-2311
Fax: (03) 5492-2307

Sanwa Sansho Co. Ltd.
73, 1-chome, Hanamidori
Showa-ku, Nagoya City
Tel: (052) 761-3606
Fax: (052) 761-3630

Mr. Minoru Okutake
40 Shirahama, Naka
Wakayama
Tel: (04739) 45-0562

Showa Boeki Co. Ltd.
18-27, 1-chome Edobori
Nishi-ku, Osaka
Tel: (06) 441-8121
Telex: 524-7073 SUESHO J

Kanda Ryutsu Center Co. Ltd.
7-7, 4-chome, Soto Kanda
Chiyoda-ku, Tokyo
Tel: (03) 251-8029/8030
Contact: Mr. R. Imagawa

8 Canadian Contacts for Exporters to Japan

External Affairs and International Trade Canada

Japan Trade Development Division (PNJ)
Asia Pacific North Bureau
External Affairs and International Trade Canada
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Tel: (613) 995-1281
Telex: 053-3745
Fax: (613) 996-4309

International Trade Centres

British Columbia
International Trade Centre
Scotia Tower
900 - 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
Vancouver, BC
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434
Telex: 04-51191
Fax: (604) 666-8330

Alberta
International Trade Centre
Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
Edmonton, AB
T5J 4C3
Tel: (403) 495-2944
Telex: 037-2762
Fax: (403) 495-4507

International Trade Centre
11th Floor
510 - 5th Street S.W.
Calgary, AB
T2P 3S2
Tel: (403) 292-6660
Fax: (403) 292-4578

Saskatchewan
International Trade Centre
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, SK
S7K 0B3
Tel: (306) 975-5315
Telex: 074-2742
Fax: (306) 975-5334

International Trade Centre
4th Floor
1955 Smith Street
Regina, SK
S4P 2N8
Tel: (306) 780-6108
Fax: (306) 780-6679

Manitoba
International Trade Centre
8th Floor
330 Portage Avenue
P.O. Box 981
Winnipeg, MB
R3C 2V2
Tel: (204) 983-8036
Telex: 07-57624
Fax: (204) 983-2187

Ontario
International Trade Centre
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, ON
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5053
Telex: 065-24378
Fax: (416) 973-8161

Quebec
International Trade Centre
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Room 3800
P.O. Box 247
Montreal, PQ
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185
Telex: 055-60768
Fax: (514) 283-3302

New Brunswick
International Trade Centre
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, NB
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6452
Telex: 014-2200
Fax: (506) 857-6429

Nova Scotia
International Trade Centre
Central Guaranty Trust Building
1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, NS
B3J 2V9
Tel: (902) 426-7540
Telex: 019-22525
Fax: (902) 426-2624

Prince Edward Island
International Trade Centre
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, PE
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400
Telex: 014-44129
Fax: (902) 566-7450

Newfoundland and Labrador
International Trade Centre
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, NF
A1B 3R9
Tel: (709) 772-5511
Telex: 016-4749
Fax: (709) 772-2373

Industry, Science and Technology Canada

Business Centre
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, ON
K1A 0H5
Tel: (613) 995-5771

Northwest Territories
Industry, Science and Technology Canada
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, NT
X1A 2R3
Tel: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228
AES: (403) 920-2618

Yukon
Industry, Science and Technology Canada
108 Lambert Street
Suite 301
Whitehorse, YT
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

LE MARCHÉ DES CHAMPIGNONS

préparé pour la

Direction de l'expansion du commerce avec le Japon
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

1990

JAPON

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
External Affairs and International Trade Canada

Préface

Les exportateurs canadiens découvrent le nouveau visage du Japon. Les entreprises qui ont concentré leurs efforts sur des marchés particuliers enregistrent des résultats extrêmement positifs. Leur succès témoigne des changements importants qu'a subis récemment l'ensemble du marché japonais.

Vers 1985, grâce à une appréciation marquée du yen et à une ouverture sans précédent du régime d'importation allant de pair avec une politique de stimulation du marché intérieur, la compétitivité des biens canadiens au Japon s'est de beaucoup accrue. Des débouchés existent maintenant dans des secteurs autrefois fermés aux fournisseurs étrangers.

Cette série d'études intitulée *Perspectives d'exportation au Japon* est publiée par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada afin d'aider les exportateurs canadiens à saisir les nouveaux débouchés qu'offre le marché japonais. Ces études déterminent les marchés clés où la capacité de production canadienne existe et où la demande japonaise est croissante. Elles comportent, entre autres, des profils sectoriels incluant des détails précis sur les caractéristiques techniques des marchés, des exemples du succès qu'ont connu les entreprises canadiennes au Japon ainsi qu'une bibliographie de documents pertinents et une liste de contacts clés. Ces études constituent non seulement des guides pour les exportateurs canadiens, mais aussi la base d'un effort tripartite de promotion et de mise en marché des produits canadiens de la part des associations industrielles, des entreprises canadiennes et du gouvernement canadien. Cette série d'études a été élaborée en consultation avec l'organisme japonais JETRO et avec l'appui du ministère japonais du Commerce extérieur et de l'Industrie.

La présente étude décrit les caractéristiques actuelles du marché japonais des champignons et donne un aperçu de l'évolution prévisible du marché.

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec la :

Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PJN)
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-1281
Télex : 053-3745
Télécopieur : (613) 996-4309

L'apport de l'ambassade et du consulat général du Canada au Japon à cette série d'études de marché a été important. Pour obtenir de l'aide ou de plus amples renseignements, vous pouvez communiquer avec eux aux adresses suivantes:

Ambassade du Canada
7-3-38, Akasaka, Minato-ku
Tokyo 107, Japon

Adresse télégraphique : CANADIAN TOKYO
Téléphone : (011-81) 3408-2101
Télex : (72) 22218 (DOMCAN J22218)
Télécopieur : (système G3) 3470-7280

Consulat général du Canada
2-2-3, Nishi-Shinsaibashi, Chuo-ku
Osaka 542, Japon

Adresse postale :
B.P. 150
Osaka, Minami 542-91
Japon
Téléphone : (011-81-6) 212-4910
Télécopieur : (011-81-6) 212-4914

Table des matières

		Page
Liste des tableaux et des figures		6
1	Introduction	7
2	Taille et partage du marché	7
3	Conjoncture commerciale	19
4	Réseau de distribution	22
5	Tarifs douaniers sur les importations	23
6	Débouchés offerts aux exportateurs canadiens	23
7	Adresses utiles au Japon	25
8	Adresses utiles au Canada	26

Liste des tableaux et des figures

Page

Tableaux

1 Production intérieure et importations 9
2 Croissance des importations de champignons - entre 1984 et 1989 10
3 Ventilation des ventes en gros dans le marché japonais des champignons 11
4 Importations japonaises de champignons en 1989 12
5 Variétés de champignons 13
6 Ampleur estimative du marché de gros - 1988-1989 13
7 Tendances des importations de champignons - entre 1984 et 1989 14
8 Importations de champignons frais 14
9 Importations de champignons séchés 15
10 Importations de champignons transformés 15
11 Marché des champignons *matsutake* 16
12 Prix de gros des champignons *matsutake* selon la provenance -1989 16
13 Quantités de champignons de couche transformés 17
14 Quantités de champignons de couche vendus et prix - Marché de gros de Tokyo 18
15 Achats de champignons *shiitake* séchés selon les tranches d'âge - 1989 19
16 Évolution des achats de champignons *shiitake* séchés selon les tranches d'âge - entre 1983 et 1989 20
17 Achats de champignons *shiitake* séchés selon les paliers de revenu - 1988 20
18 Prix sur le marché intérieur 21
19 Exemples de marges bénéficiaires 23
20 Tarifs douaniers sur les importations 24

Figures

1 Croissance du marché japonais des champignons 9
2 Répartition des importations selon la valeur - 1989 18

1 Introduction

Une industrie jeune

Les champignons font depuis longtemps partie du régime alimentaire japonais. Selon la croyance populaire, ces végétaux possèdent une valeur curative et assurent plus de longévité. C'est en hiver qu'ils sont le plus recherchés, quoique les champignonnistes essayent actuellement d'étaler la consommation sur l'année entière.

Ce n'est que dans le courant des 50 dernières années que la production commerciale des champignons est devenue une industrie d'importance au Japon. Les premières variétés à apparaître sur le marché commercial étaient les *shiitake*, les *nameko* et les *enokitake*, à la fin des années soixante; dans la décennie suivante, apparurent les *hiratake* et autres variétés. Le commerce des champignons a connu une croissance rapide dès le départ, mais il a fallu attendre les chocs pétroliers des années soixante-dix pour que le prix et la qualité arrêtent l'attention dont ils font encore l'objet aujourd'hui.

En 1990, le marché japonais des champignons se situe entre 2,3 et 2,5 milliards de dollars canadiens[1]; on s'attend à ce que ce chiffre augmente de 50 p. 100 d'ici l'an 2000. Environ 10 p. 100 du marché reviennent actuellement aux importations, qui sont d'ailleurs en hausse constante depuis la réévaluation du yen en 1986. On s'attend à ce que cette tendance se maintienne, vu l'amélioration des méthodes de culture et la stabilisation quantitative et qualitative dans les pays asiatiques, où la production est peu onéreuse. La Chine et la Corée du Sud sont les principaux fournisseurs de champignons pour le Japon et s'arrogent chacune 30 p. 100 de son marché. Le Canada compte pour 3 p. 100 des importations japonaises et y exporte principalement des champignons *matsutake*.

La production japonaise de *matsutake* indigène ne cesse de diminuer, et on ne le trouve maintenant qu'à l'état sauvage. Cette variété de champignons compte à l'heure actuelle pour plus de 50 p. 100 de la valeur totale des importations. Toutefois, la variété dont les importations augmentent le plus rapidement est le champignon *shiitake* séché; alors qu'elles étaient négligeables il y a cinq ans, les quantités importées sont passées à 2 200 tonnes en 1989.

Des évolutions en cours actuellement au Japon s'avèrent favorables à l'expansion des ventes de champignons. Les gens (particulièrement les femmes) fréquentent de plus en plus les restaurants, une industrie qui connaît une croissance remarquable; le nombre des personnes âgées se multiplie; les aliments naturels sont plus populaires; et les revenus personnels augmentent.

La biotechnologie joue un rôle de plus en plus important, car les producteurs japonais veulent améliorer leurs techniques de production afin d'assurer aux consommateurs des approvisionnements stables, de première qualité et sans fluctuations excessives des prix. Les champignonnistes locaux tentent de cette façon de faire échec aux importations moins dispendieuses, car ils savent que le consommateur japonais accordera souvent sa préférence à un produit de haute qualité, disponible en tout temps, plutôt qu'à une denrée moins chère.

Les exportateurs canadiens peuvent tirer avantage du fait que les Japonais associent le Canada aux grands espaces et à l'alimentation naturelle. Pour les années qui s'annoncent, ils devraient surveiller les tendances de la demande pour les produits importés (notamment les champignons *matsutake*), les progrès réalisés dans les techniques de culture et la concurrence provenant d'autres pays.

2 Taille et partage du marché

Une croissance exceptionnellement rapide

La figure 1 montre l'accroissement remarquable du marché des champignons au Japon depuis 40 ans, et particulièrement entre 1960 et 1980. Les relevés sont habituellement faits au niveau du marché de gros, car celui-ci offre des repères constants permettant d'établir des comparaisons. En 1989, le total du marché, y compris les importations, était estimé entre 2,2 et 2,5 milliards de dollars canadiens, soit 25 fois les 90 millions inscrits pour la fin des années soixante. La prévision quantitative pour l'an 2000, établie sur la base d'une hausse estimée à 50 p. 100, est de 328 000 tonnes.

Les champignonnistes japonais s'arrogent actuellement la meilleure part du marché pour la plupart des variétés, quoique les importations aient considérablement augmenté depuis quelques années. On peut voir au tableau 1 les variations du rapport

[1] Taux de change employé dans cette étude : 1 $ CAN = 110 ¥.

entre la production intérieure et les importations selon les variétés. Dans l'ensemble, les importations se sont accrues depuis la réévaluation du yen en 1986 (voir le tableau 2), même si, pour certaines variétés, les approvisionnements venaient déjà en grande partie de l'étranger.

Le tableau 3 présente la ventilation des ventes en gros dans le marché japonais des champignons.

Le tableau 4 indique les chiffres récents des importations japonaises, selon la provenance.

Structure de la production intérieure

Il se cultive plus de 30 variétés de champignons au Japon, quoique seulement 12 ou 13 d'entre elles se produisent en quantité commerciale. Les quatre variétés qui se vendent le plus comptent pour 2 p. 100 des ventes totales de légumes et pour 8 p. 100 de la valeur de celles-ci. Les prix des champignons sont relativement élevés si on les compare à ceux des autres légumes.

La coutume veut que l'on emploie l'appellation japonaise des variétés de champignons, plutôt que d'essayer de la traduire. On peut voir au tableau 5 la manière de prononcer ces termes, ainsi que le nom scientifique des variétés, leur prix de détail nominal et des estimations de la part du marché qu'elles représentent.

Les associations sectorielles et les autorités gouvernementales se concertent pour donner une réponse valable aux évolutions du marché et elles portent une attention particulière à l'élaboration de politiques et de programmes touchant les importations. Ces mesures ont trait à la diffusion, dans l'ensemble de l'industrie, des renseignements portant sur les produits importés, à la concertation devant les problèmes reliés à l'importation, et à un engagement soutenu dans les domaines de la sécurité et de la qualité. L'industrie cherche à informer le consommateur des différences de qualité entre les champignons de production intérieure et les variétés provenant de l'étranger; mais cette tâche devient de plus en plus ardue, tant que la qualité des champignons importés s'améliore et risque d'égaler celle des champignons japonais.

Afin de contrer les importations, les intervenants locaux visent à stabiliser tous les éléments du marché. À l'aide de la biotechnologie et des techniques de production plus efficaces, les champignonnistes japonais veulent faire de leur industrie un secteur où les approvisionnements, les prix et la qualité atteindront une régularité susceptible de plaire au consommateur mieux que la modicité des prix des produits étrangers.

Tendances des importations selon les variétés et la présentation

On a cherché à déceler les tendances qui se manifestent dans les importations en fonction de la variété, de la présentation et du pays fournisseur. Pour chacun de ces aspects, il est utile de considérer à la fois la quantité et la valeur des importations, car les prix de détail ont parfois été sujets à d'importantes variations.

Les champignons à l'état frais comptent pour 58 p. 100 de la valeur totale des importations, mais pour seulement 11 p. 100 des quantités importées. De la valeur des importations dans cette catégorie, 91 p. 100 sont attribuables aux champignons *matsutake* qui ne représentent pourtant que 70 p. 100 du volume importé. Environ 78 p. 100 de l'ensemble de la demande japonaise de champignons de cette variété ont été satisfaits par des pays étrangers.

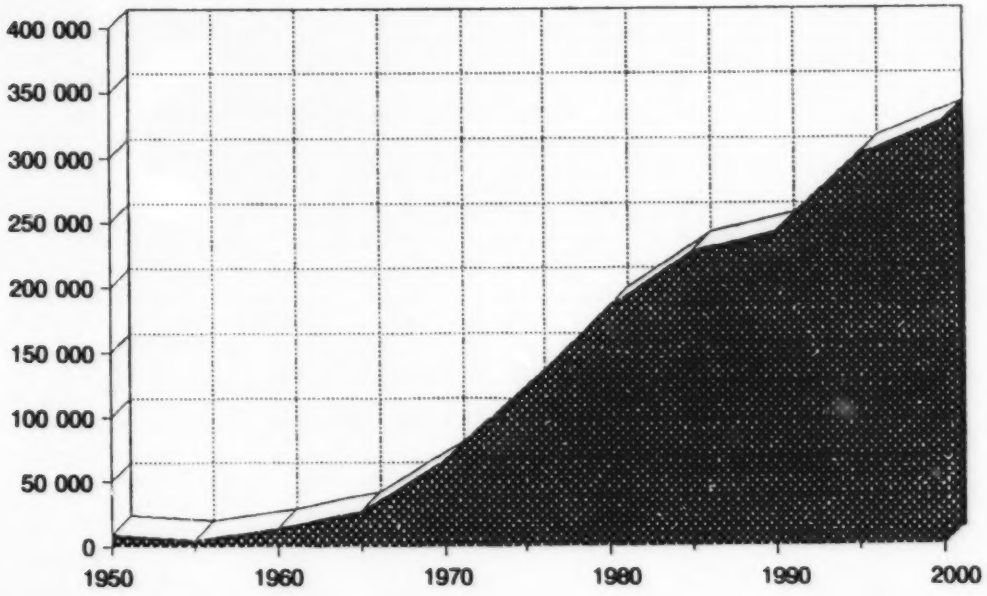
Parmi les principaux pays exportateurs de champignons au Japon, on retrouve la Corée du Sud, la Corée du Nord, la Chine, Taïwan et le Canada.

Les champignons séchés comptent pour 20 p. 100 de la valeur et 14 p. 100 du volume des importations. Les champignons *shiitake* et *kikurage* représentent 95 p. 100 des importations de champignons séchés, soit 20 p. 100 de la valeur et 14 p. 100 du volume de ces importations. Les principaux fournisseurs sont les pays asiatiques où le coût de production est peu élevé, notamment la Corée du Sud, la Chine et Taïwan.

Les importations de champignons *shiitake* séchés ont connu une croissance formidable, passant de 124 tonnes en 1986 à 893 tonnes en 1987. La part du marché qui revient aux importations était de 1,2 p. 100 en 1986, portée à 15,7 p. 100 en 1988. Depuis cinq ans, les quantités importées ont crû au rythme étonnant de 4 558 p. 100, tandis que leur valeur augmentait de 2 604 p. 100; le prix moyen des importations a baissé, se situant à 3 488 ¥ le kilo en 1988, par rapport à 4 327 ¥ le kilo en 1985. La concurrence offerte par les pays étrangers a forcé bon nombre de producteurs japonais à se retirer du marché des champignons *shiitake* séchés.

FIGURE 1

Croissance du marché japonais des champignons (en tonnes)



Source : Ministère japonais des Forêts.

TABLEAU 1

Production intérieure et importations (en tonnes)

	Matsutake		Shiitake séchés		Kikurage*	
	Production intérieure	Importations	Production intérieure	Importations	Production intérieure	Importations
1980	457	362	13 579	78	104	11 720
1981	208	704	14 735	38	74	12 370
1982	484	551	12 560	133	38	15 700
1983	742	1 288	12 025	666	34	16 630
1984	180	1 082	16 685	47	153	11 640
1985	820	1 817	12 065	140	230	15 423
1986	199	980	14 098	124	205	16 299
1987	464	1 712	11 803	893	96	18 470
1988	406	1 430	11 888	1 866	118	17 259

* Aux fins de comparaison, on multiplie habituellement par 10 les importations de *kikurage*, car cette variété est hydratée après l'importation.

Source : Ministère japonais de l'Agriculture et des Forêts.

TABLEAU 2

Croissance des importations de champignons - entre 1984 et 1989

Variété	Unité	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Sur 5 ans
Matsutake frais	kg	1 082 145	1 817 353	980 274	1 712 096	1 429 553	2 209 783	104%
	¥1 000	7 348 048	10 297 274	8 346 744	10 125 166	10 941 396	14 431 019	96%
Autres	kg	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1 077 708	1 017 506	n.d.
	¥1 000	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	973 922	1 167 012	n.d.
Shiitake séchés	kg	47 256	139 559	124 126	893 386	1 866 246	2 201 110	4 558%
	¥1 000	121 089	285 320	234 509	1 494 139	2 821 842	3 274 343	2 604%
Kikurage	kg	1 164 012	1 542 307	1 629 888	1 846 957	1 725 878	1 987 467	71%
	¥1 000	1 859 283	2 420 459	1 766 601	1 805 489	1 813 155	2 158 442	16%
Autres	kg	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	593 114	120 417	n.d.
	¥1 000	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	354 410	193 807	n.d.
Champignons de couche apprêtés	kg	13 268 052	13 746 554	12 445 582	11 296 532	16 375 818	17 448 460	32%
	¥1 000	3 928 895	4 140 637	2 196 855	1 908 771	3 738 076	4 340 945	10%
Autres	kg	1 823 068	2 950 264	3 219 965	4 679 909	6 903 455	5 095 519	180%
	¥1 000	635 080	1 110 481	1 038 555	1 258 799	1 835 945	1 709 115	169%

Source : Ministère japonais des Finances, données sur les importations de denrées selon les pays.

n.d. : non disponible.

TABLEAU 3

Ventilation des ventes en gros dans le marché japonais des champignons (en tonnes)

	Shiitake séchés				Shiitake frais	Nameko	Enokitake	Hiratake	Shirotamogitake
	Production	Importation	Exportation	Consommation	Production	Production	Production	Production	Production
1950	1 414	0	957	457	0	191	0	0	0
1955	3 725	0	980	2 745	0	570	0	0	0
1960	3 431	0	1 131	2 300	6 634	2 267	0	0	0
1965	5 371	0	1 201	4 170	20 761	2 090	0	0	0
1970	7 997	0	1 643	6 354	38 064	8 448	10 914	0	0
1975	11 356	93	2 696	8 753	58 560	11 416	37 497	4 761	0
1980	13 579	78	3 104	10 553	79 855	16 776	52 565	12 060	1 600
1981	14 735	38	3 882	10 891	78 365	16 348	53 282	13 079	1 885
1982	12 560	133	3 446	9 247	75 777	16 499	50 985	14 396	2 773
1983	12 025	666	2 795	9 896	74 680	18 141	55 769	18 305	4 666
1984	16 685	47	4 087	12 645	73 921	19 577	63 283	21 712	7 006
1985	12 065	140	3 330	8 875	74 706	19 793	69 530	26 211	9 157
1986	14 098	124	3 538	10 684	77 952	20 079	74 378	29 746	11 439
1987	11 803	893	2 634	10 062	80 940	21 054	78 129	32 188	13 688
1988	11 888	1 866	1 865	11 889	82 678	21 049	78 070	34 838	16 089

	Maitake	Tamogitake	Kikurage			Matsutake			Champignons de couche	
	Production	Production	Production	Importation	Consommation	Production	Importation	Consommation	Production	TOTAL
1950	0	0	0	0	0	6 448	0		[illegible]	8 767
1955	0	0	0	0	0	3 569	0	3 139	[illegible]	6 454
1960	0	0	0	0	0	3 509	0	3 509	0	14 710
1965	0	0	0	0	0	1 291	0	1 291	0	28 312
1970	0	0	97	0	97	1 974	0	1 974	5 590	65 851
1975	0	0	14	0	14	774	0	774	n.d.	121 775
1980	0	0	104	11 720	11 824	457	362	819	4 050	186 052
1981	325	337	74	12 370	12 444	208	704	912	n.d.	187 868
1982	451	353	38	15 700	15 738	484	551	1 035	3 110	187 254
1983	699	365	34	16 630	16 664	742	1 288	2 030	n.d.	201 215
1984	1 117	299	153	11 640	11 793	180	1 082	1 262	3 350	212 615
1985	1 501	295	230	15 423	15 653	820	1 817	2 637	n.d.	228 358
1986	2 203	304	205	16 299	16 504	199	980	1 179	2 767	244 468
1987	3 016	315	96	18 470	18 566	464	1 712	2 176	n.d.	260 134
1988	4 834	366	118	17 259	17 377	406	1 430	1 836	n.d.	269 026

n.d. : Non disponible

Lorsqu'aucun chiffre d'importations ou d'exportations n'est mentionné, la consommation est tenue comme égale à la production.
Les chiffres ne tiennent pas compte des importations de champignons transformés.

Source: Office japonais des forêts.

TABLEAU 4

Importations japonaises de champignons en 1989

	Quantité (en kg)	Valeur douanière (en milliers de yens)
***Matsutake* frais ou refroidis**		
Corée du Sud	796 978	8 460 000
Corée du Nord	813 087	3 330 969
Chine	280 260	1 452 136
Taïwan	813	2 924
Canada	194 592	680 271
États-Unis	98 661	359 247
Mexique	13 509	62 643
Maroc	11 883	82 829
Total	2 209 783	14 431 019
% du Total	7,35%	52,91%
Autres champignons frais ou refroidis		
Corée du Sud	12 061	7 804
Chine	30 414	19 023
Taïwan	526 413	549 678
Hong Kong	980	892
Philippines	700	575
Indonésie	131	230
Sri Lanka	18 241	11 267
Belgique	168	512
France	4 763	13 279
Italie	760	5 039
Canada	349 249	285 885
États-Unis	69 135	54 979
Nouvelle-Zélande	1 287	599
Total	1 014 302	949 762
% du Total	3,37%	3,48%
Truffes		
France	1 897	139 423
Italie	1 307	77 827
Total	3 204	217 250
% du Total	0,01%	0,80%
***Shiitake* séchés**		
Corée du Sud	225 636	573 394
Corée du Nord	915	1 379
Chine	1 946 647	2 660 026
Hong Kong	26 067	36 218
Taïwan	1 845	3 326
Total	2 201 110	3 274 343
% du Total	7,32%	12,01%
Kikurage		
Corée du Sud	225	517
Chine	819 814	990 197
Taïwan	1 151 328	1 155 457
Hong Kong	7 260	8 695
Viet-nam	7 840	2 373
Malaisie	1 000	1 203
Total	1 987 467	2 158 442
% du Total	6,61%	7,91%
Autres champignons et truffes séchés		
Corée du Sud	1 810	6 943
Corée du Nord	308	769
Chine	58 003	37 770
Taïwan	51 010	41 696
Hong Kong	64	873
Thaïlande	3 040	2 586
Indonésie	90	1 350
Inde	1 360	25 632
France	1 772	45 646
Italie	1 087	10 870
Canada	386	6 461
États-Unis	1 487	13 211
Total	120 417	193 807
% du Total	0,40%	0,71%
Champignons de chouche non sucrés		
Corée du Sud	12 593	6 759
Chine	15 600 376	3 757 794
Taïwan	1 675 205	530 320
Hong Kong	67 891	18 635
Thaïlande	3 435	744
Malaisie	2 040	526
Indonésie	14 148	4 355
France	41 275	15 774
Italie	780	229
États-Unis	881	619
Afrique du Sud	29 836	5 190
Total	17 448 460	4 340 945
% du Total	58,01%	15,92%
Autres		
Total	5 095 519	1 709 115

Source : Données du ministère japonais des Finances.

TABLEAU 5

Variétés de champignons

Variété	Prononciation	Nom scientifique	Prix de détail (¥-pour 100g)
Enokitake (collybie à pied velouté)	éno-ki-ta-ké	flammulina velutipes	100
Shiitake -- frais	chi-ta-ké	lentinus edodes	178
-- séché			598
Hiratake (Pleurote en huître)	hi-ra-ta-ké	pleurotus ostreatus	198
Kikurage (trémelle foliacée)	ki-kou-ra-dgé	tremella foliacea	118
Champignon de couche -- frais		agaricus bisporus	198
-- en boîte			162
Shimeji	chi-mé-dji	lyophyllum	138
Nameko	na-mé-ko	pholiota nameko	158
en boîte			158
Matsutake -- hydraté	ma-tsou-ta-ké	tricholoma matsutake	1 100

Source: Ministère japonais de l'Agriculture et des Forêts.

TABLEAU 6

Ampleur estimative du marché de gros 1988-1989*

Variété de champignon	Millions de dollars canadiens
Champignons de couche	44,6
Autres	96,8
Nameko	135,5
Kikurage	166
Matsutake	177,6
Hiratake	238,2
Shiitake séchés	377
Enokitake	474,8
Shiitake frais	805,7

* Marché total : 2,5 milliards de dollars canadiens.

Le marché des champignons *kikurage* a toujours été dominé au Japon par les importations, qui satisfont actuellement à 99 p. 100 de la demande. Aux fins de comparaison avec la production intérieure (comme l'indique le tableau 3), on multiplie habituellement par 10 les quantités importées, afin d'obtenir le volume après hydratation.

Les champignons apprêtés et transformés se classent facilement au premier rang des importations, car ils représentent 75 p. 100 du volume, contre seulement 22 p. 100 de la valeur. Il est difficile d'évaluer l'ampleur du marché des champignons apprêtés, car les données statistiques ont la plupart du temps trait au marché de gros, dont cette catégorie de produits n'utilise pas le réseau. On estime toutefois que 80 p. 100 de ce secteur est approvisionné par l'étranger.

Le tableau 10 montre que les champignons de couche comptent pour environ 75 p. 100 des importations de champignons apprêtés; les autres variétés sont notamment les truffes et les champignons en huître. La Chine en est le principal pays exportateur, puisque 80 p. 100 des quantités importées proviennent de là. Ses principaux concurrents sont Taïwan, la Thaïlande et la Corée du Sud.

TABLEAU 7

Tendances des importations de champignons - entre 1984 et 1989

Volume (en tonnes)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Kikurage	1 164	1 542	1 630	1 846	1 725	1 987
Matsutake	1 082	1 817	980	1 712	1 429	2 209
Shiitake	47	139	124	893	1 866	2 201
Champignons de couche	13 268	13 746	12 445	11 296	16 375	17 448
Autres	1 823	2 950	3 219	4 679	8 574	6 233
Total	17 384	20 194	18 398	20 426	29 969	30 078

Valeur (en millions de yens)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Kikurage	1 859	2 420	1 766	1 805	1 813	2 158
Matsutake	7 348	10 297	8 346	10 125	10 941	14 431
Shiitake	121	285	234	1 494	2 821	3 274
Champignons de couche	3 928	4 140	2 196	1 908	3 738	4 340
Autres	635	1 111	1 038	1 258	3 164	3 069
Total	13 891	18 253	13 580	16 590	22 447	27 272

Source : Données du ministère japonais des Finances.

TABLEAU 8

Importations de champignons frais

		1984	1985	1986	1987	1988	1989
Matsutake	tonnes	1 082	1 817	980	1 712	1 429	2 209
	millions de yens	7 348	10 297	8 346	10 125	10 941	14 431
Autres	tonnes	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1 077	1 017
	millions de yens	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	973	1 167

Source : Données du ministère japonais des Finances.

n.d. : non disponible.

TABLEAU 9

Importations de champignons séchés

		1984	1985	1986	1987	1988	1989
Shiitake	tonnes	47	139	124	893	1 866	2 201
	millions de yens	121	285	234	1 494	2 821	3 274
Kikurage	tonnes	1 164	1 542	1 629	1 846	1 725	1 987
	millions de yens	1 859	2 420	1 766	1 805	1 813	2 158
Autres	tonnes	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	593	120
	millions de yens	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	354	193

Source : Données du ministère japonais des Finances.

TABLEAU 10

Importations de champignons transformés

		1984	1985	1986	1987	1988	1989
Champignons	tonnes	13 268	13 746	12 445	11 296	16 375	17 448
de couche	millions de yens	3 928	4 140	2 196	1 908	3 738	4 340
Autres	tonnes	1 823	2 950	3 219	4 679	6 903	5 095
	millions de yens	635	1 110	1 038	1 258	1 835	1 709

Source : Données du ministère japonais des Finances.

Première variété importée : les champignons *matsutake*

Pour les Japonais, manger des champignons *matsutake* donne l'un des plus grands plaisirs de la vie. La production intérieure est en baisse, au rythme de la raréfaction des pins rouges qui sont indispensables à la croissance de ce type de champignons. Depuis quelques années, les importations ont cependant marqué une croissance en dents de scie.

La Corée du Sud est le principal fournisseur de *matsutake* au Japon : ses expéditions comptent pour plus de 50 p. 100 de la valeur et environ 30 p. 100 du volume des importations. C'est surtout parce que le *matsutake* de production coréenne est presque identique au *matsutake* japonais et que le marché de gros lui accorde une valeur presque aussi élevée. La légère différence entre les prix est généralement imputée à une perte de fraîcheur et d'arôme.

D'autres pays de la région, notamment la Chine, la Corée du Nord et plus récemment Taïwan, exportent des champignons *matsutake* au Japon, mais ne réussissent pas à obtenir des prix aussi élevés que la production japonaise ou sud-coréenne. Les variétés de *matsutake* cultivées au Canada et aux États-Unis gagnent également en popularité, mais les Japonais n'y voient guère que des champignons ayant le goût et l'arôme des *matsutake*, et non la chose elle-même.

TABLEAU 11

Marché des champignons *matsutake*

Année	Production	Importations	Consommation
1950	6 448	0	6 448
1955	3 569	0	3 139
1960	3 509	0	3 509
1965	1 291	0	1 291
1970	1 974	0	1 974
1975	774	0	774
1980	457	362	819
1981	208	704	912
1982	484	551	1 035
1983	742	1 288	2 030
1984	180	1 082	1 262
1985	820	1 817	2 637
1986	199	980	1 179
1987	464	1 712	2 176
1988	406	1 430	1 836
1989	-	2 210	-

Source : Données du ministère japonais des Finances et de celui de l'Agriculture et des Forêts.

TABLEAU 12

Prix de gros des champignons *matsutake* selon la provenance - - 1989

	Corée du Sud	Corée du Nord	Chine	Canada	États-Unis	Autres
¥/kg	11 950	6 477	6 273	4 686	5 602	8 150
% du volume*	36,8	25,5	16,4	8,4	3,5	0,8

	Hiroshima	Iwate	Yamaguchi	Kyoto	Japon (autres)
¥/kg	26 722	28 737	29 093	38 639	24 663
% du volume*	2,9	1,3	0,9	0,5	2,8

* Volume enregistré dans le marché de gros de Tokyo.

On juge de la qualité d'un champignon *matsutake*, dans l'ordre, selon son arôme, son goût, sa couleur et sa forme. Sa texture est de moindre importance. L'arôme de ce champignon procure un grand plaisir à de nombreux Japonais, ce qui explique la cherté du *matsutake* de type marocain, dont le parfum est presque semblable à celui des champignons japonais.

Le champignon *matsutake* ne pousse encore qu'à l'état sauvage. La saison de la récolte, qui tombe en automne, est donc relativement courte par rapport à celle des champignons cultivés. Plus de 75 p. 100 des importations sont livrés en septembre et en octobre. Le tableau 12 indique les prix moyens obtenus en 1989 sur le marché de gros de Tokyo, selon la provenance.

Des chercheurs japonais tentent actuellement d'élaborer des techniques de culture du champignon *matsutake*; on s'attend à obtenir des résultats probants d'ici 1993.

Une variété de plus en plus populaire : le champignon de couche

Le marché total pour les champignons de couche est estimé à 45 millions de dollars canadiens, soit 2 p. 100 de la valeur de toutes les variétés dans le marché de gros. Environ un cinquième de ce marché revient aux champignons de couche frais et refroidis; les 80 p. 100 restants consistent en produits transformés. La demande pour cette variété est passée de 1 020 tonnes en 1978 à plus de 18 000 tonnes en 1988, et la part qui se rapporte aux champignons frais ou refroidis est en hausse constante. Les champignons de couche ne représentent qu'une faible proportion du marché total, ce qui entraîne une certaine imprécision des données statistiques; cependant, ces dernières montrent clairement que la Chine satisfait à environ 80 p. 100 de la demande de champignons transformés tandis que le Canada fournit 30 p. 100 des champignons de couche frais ou refroidis. Taïwan compte également parmi les principaux fournisseurs de champignons de couche frais.

Pour la plupart des Japonais, le champignon de couche est une denrée occidentale, ce qui lui confère une grande popularité dans le secteur de la restauration familiale « à l'occidentale », qui connaît un succès impressionnant. Dans la foulée de la croissance de ce secteur et de l'appréciation du yen, les importations de champignons de couche ont connu une hausse depuis trois ans; en volume, la croissance a dépassé 50 p. 100 depuis 1987.

En 1988, près de 40 p. 100 des champignons de couche transformés qui étaient disponibles sur le marché japonais, provenaient d'industries locales de transformation. Toutefois, environ 75 p. 100 de la production intérieure étaient d'abord importés en vrac (principalement de la Chine), sous forme de champignons en saumure, puis mis en boîte au Japon.

La production japonaise de champignons de couche est vendue, pour près de 49 p. 100, à des entreprises de transformation; les contrats conclus prévoient des prix minimes. Les producteurs doivent choisir entre la sécurité qu'offrent les ventes contractuelles et les meilleurs prix qu'assure le marché des champignons frais, contre des risques plus élevés. Les intervenants savent qu'ils ont avantage à importer des denrées étrangères à peu de frais aux fins de transformation et à réserver la production intérieure au marché des légumes frais. La concertation sectorielle avalisera probablement cette hypothèse, mais on peut sans doute s'attendre à une intensification de la concurrence dans le marché des champignons de couche frais, à mesure que les producteurs japonais acquièrent plus d'assurance.

Les données du tableau 13, qui ont trait aux importations et à la production intérieure de champignons de couche transformés, démontrent clairement la croissance du secteur, mais ne laissent pas transparaître l'ampleur des ressources étrangères brutes utilisées dans la transformation. Dans les

TABLEAU 13

Quantités de champignons de couche transformés (en tonnes)

Année	Importations	Production intérieure
1980	7 634	4 037
1981	7 485	3 684
1982	10 946	4 235
1983	10 759	4 336
1984	13 268	5 495
1985	13 746	5 985
1986	12 446	5 645
1987	11 297	5 659
1988	16 376	6 061

Source : Kinoko Nenkan 1990.

TABLEAU 14

Quantités de champignons de couche vendus et prix - - Marché de gros de Tokyo

Année	Volume (en tonnes)	Prix (¥/kg)
1985	584	1 576
1986	660	1 514
1987	773	1 352
1988	907	1 209
1989	1 021	1 145

Source : Statistiques du marché de gros de Tokyo.

moyennes annuelles indiquées au tableau 14, on peut constater l'accroissement du marché de gros des champignons de couche frais à Tokyo et la concurrence des prix.

Les pays asiatiques, principaux fournisseurs

Les pays asiatiques ont à leur avantage la distance, une main-d'oeuvre et des matières premières peu dispendieuses, ainsi que l'expérience qu'ils ont acquise au fil des ans dans la culture des champignons. Voici un profil des principaux fournisseurs du Japon :

- La **Chine** était le principal fournisseur de champignons pour le Japon en 1989, ses expéditions atteignant 31,9 p. 100 de la valeur totale des importations. Bien que les Japonais considèrent les champignons chinois comme étant légèrement inférieurs aux produits locaux, la croissance du secteur de la restauration et de l'industrie de la transformation alimentaire a entraîné une augmentation de la demande de champignons de prix et de qualité modiques. La Chine cherche actuellement à améliorer ses champignonnières et ses techniques de culture, en vue d'accroître ses exportations.

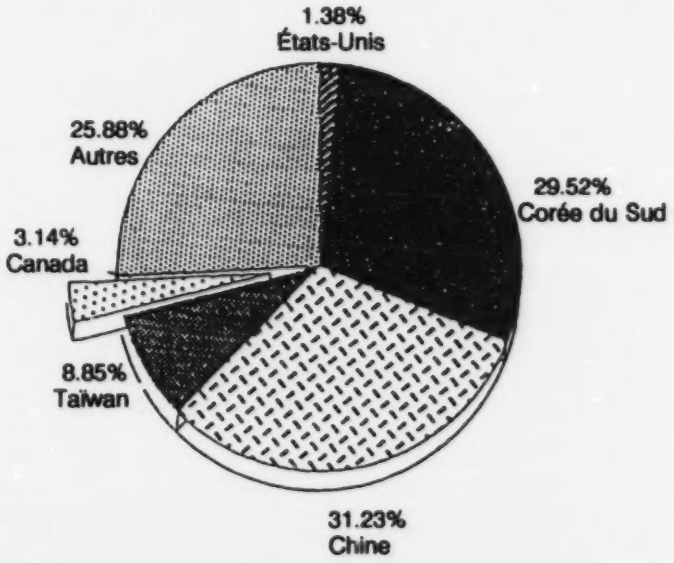
- La **Corée du Sud** s'est arrogé 29,5 p. 100 de la valeur des importations japonaises, et son gouvernement commandite des recherches dans le but de renouveler les techniques de culture, notamment pour ses variétés *shiitake*, *hiratake* et *matsutake*. Cette dernière est la plus recherchée des variétés exportées, car elle est presque identique au champignon *matsutake* japonais.

- **Taïwan** produit et exporte de grandes quantités de *kikurage* séchés et d'autres variétés de champignons frais, à l'exception cependant des *matsutake*. Ce pays est à la fine pointe de la recherche dans le domaine de la culture des champignons et échange depuis peu ses connaissances avec la Chine. Taïwan possédait 9 p. 100 du marché japonais des importations en 1989. La production intérieure a cependant peine à suffire à l'ampleur de la demande taïwanaise.

- En 1989, le **Canada** a répondu à un peu plus de 3 p. 100 de la demande japonaise. Ses expéditions se concentraient dans le créneau le plus rentable, à savoir celui des champignons

FIGURE 2

Répartition des importations selon la valeur - 1989



Source : Ministère japonais des Finances.

matsutake, pour lequel il se situait au quatrième rang des fournisseurs avec une part d'environ 10 p. 100 du volume total du marché. Le Canada était également, après Taïwan, le plus grand exportateur de champignons frais d'autres variétés au Japon. Bien qu'aucun chiffre précis ne soit disponible, on estime que les champignons de couche représentaient la quasi-totalité (entre 80 et 90 p. 100) des quelque 350 tonnes de champignons de variétés diverses importées du Canada en 1989 (voir le tableau 4).

- Les États-Unis, suivant en cela l'exemple du Canada, raffermissent actuellement leur position dans le marché des champignons *matsutake* et des autres variétés, où ils occupent déjà, respectivement, le cinquième et le troisième rangs. Depuis quelques années, les États-Unis se sont lancés dans la production des variétés *hiratake*, *enokitake* et *shiitake*. Leur part du marché, en 1989, s'établissait à 1 p. 100.

3 Conjoncture commerciale

Les femmes fréquentent de plus en plus les restaurants

En 1990, les femmes comptent pour près de 40 p. 100 de la population active du Japon. Une pénurie chronique de main-d'oeuvre, la flexibilité des horaires et l'accroissement des possibilités d'emploi ont incité nombre de jeunes femmes à se lancer dans le marché du travail. Il s'ensuit que l'on mange de moins en moins à la maison et de plus en plus au restaurant. En conséquence, la demande de champignons frais a diminué, mais on assiste au phénomène contraire dans le domaine des champignons apprêtés et transformés pour la restauration et l'industrie du repas-minute.

Croissance de l'industrie du repas-minute et de la restauration en général

L'expansion rapide de l'industrie du repas-minute et de la restauration a eu des effets remarquables dans le secteur de la culture des champignons. Elle a entraîné une hausse de la demande de la variété *shiitake*, que l'on utilise dans les cafétérias japonaises, dans la cuisine chinoise, dans la préparation des nouilles ainsi que dans les cantines d'entreprises, d'hôpitaux et d'établissements scolaires.

Il est bon de noter les progrès réalisés par les restaurants de type familial. Au départ, ces établissements servaient principalement des mets à l'occidentale et n'utilisaient que peu souvent les champignons *shiitake*. Avec l'intensification de la concurrence, ces restaurants se sont mis à varier leurs menus pour y ajouter des mets japonais originaux, de haute qualité. Pour les Japonais, les champignons sont un symbole de santé et ajoutent à la valeur d'un mets. On les utilise dans les soupes, dans les légumes servis en friture légère, dans les paniers-repas et même dans les *sushi*, tandis qu'ils entrent régulièrement dans la préparation des mets chinois.

Le vieillissement de la population

Le vieillissement de la population préoccupe considérablement les Japonais. L'industrie des champignons pourrait cependant y trouver un avatange, car les personnes âgées sont de fidèles consommatrices de ces végétaux. Le tableau 15 illustre l'utilisation des champignons *shiitake* selon les tranches d'âge.

TABLEAU 15

Achats de champignons *shiitake* séchés selon les tranches d'âge - 1989

Âge	Grammes
Moins de 24	34
25-29	88
30-34	129
35-39	157
40-44	199
45-49	210
50-54	210
55-59	227
60-64	273
Plus de 65	227

Source : Office japonais de gestion et de coordination.

Une plus grande préoccupation pour la santé

Bien que les Japonais âgés aient toujours porté grande attention à leur santé, l'intérêt que les jeunes portent à cette question est un phénomène

relativement nouveau. C'est maintenant aux deux extrêmes de la pyramide des âges que l'on accorde de plus en plus sa préférence à des aliments jugés « porteurs de bonne santé ». Le tableau 16 montre l'accroissement des achats de champignons *shiitake* séchés entre 1983 et 1988.

TABLEAU 16

Évolution des achats de champignons *shiitake* séchés selon les tranches d'âge - entre 1983 et 1988

Âge	Grammes
25-29	25
30-34	-33
35-39	-2
40-44	-10
45-49	-7
50-54	1
55-59	-14
60-64	22
Plus de 65	22

Source : Office japonais de gestion et de coordination.

Le niveau de vie

Le revenu personnel des Japonais est en hausse et ils sont notamment portés à consacrer plus d'argent à des articles de luxe. Par exemple, on fréquente de plus en plus les restaurants et les « bons » établissements prospèrent. La croissance de la consommation de champignons se poursuivra sans doute également. Le tableau 17 indique, dans le cas des champignons *shiitake* séchés, les achats effectués selon les paliers de revenu.

La biotechnologie, clé de l'avenir

Les progrès réalisés dans le domaine de la biotechnologie ont eu un effet stabilisateur remarquable sur l'industrie de la culture des champignons, en permettant notamment aux producteurs japonais de contrer les importations moins chères. Les champignonnistes japonais sont maintenant en mesure d'assurer des approvisionnements constants de champignons de bonne qualité, à des prix réguliers. Leurs clients peuvent en conséquence se protéger des risques que présente le marché des importations, à la condition toutefois de faire des compromis dans le domaine des prix.

TABLEAU 17

Achats de champignons *shiitake* séchés selon les paliers de revenu - 1988

Revenu annuel	Grammes
Moins de 30 000 $ CAN	181
Entre 30 000 et 42 000 $ CAN	153
Entre 42 000 et 54 000 $ CAN	201
Entre 54 000 et 72 000 $ CAN	223
Plus de 72 000 $ CAN	220

Source : Office japonais de gestion et de coordination.

On a également essayé d'obtenir de nouvelles variétés combinant les qualités particulières d'au moins deux espèces de champignons. Ces qualités ont notamment trait à l'arôme, à la texture, à la sensation sous la dent et à la couleur. Les variétés spécialisées offrent aussi des débouchés intéressants, par exemple celles qui conviennent à la confection de soupes (*shiitake* séchés) et de salades (*enokitake*), de même que l'espèce *matsutake*, qu'on ne trouve actuellement qu'à l'état sauvage. La biotechnologie est la pierre angulaire du développement futur de l'industrie des champignons, et l'on s'attend à réaliser des progrès importants d'ici trois à cinq ans.

L'amélioration des ventes d'été

Comme on les consomme traditionnellement en hiver, la quasi-totalité des ventes s'effectue généralement tôt en cette saison. Les quantités écoulées de juin à août atteignent approximativement la moitié des ventes réalisées d'octobre à décembre. Cependant, grâce aux évolutions dans les habitudes alimentaires et à la popularité croissante des mets chinois, français et occidentaux (tels la pizza), la demande hors-saison augmente. Il est d'autant plus facile de la satisfaire que l'utilisation de véhicules et d'entrepôts réfrigérés se répand.

Pour encourager l'augmentation de la demande hors-saison, l'industrie des champignons a aussi recours à différentes tactiques, telles l'offre de cours d'art culinaire réservés à la préparation des champignons.

Les fluctuations des prix sur le marché intérieur

La chute des prix constatée dans les années quatre-vingt est attribuable à deux phénomènes particuliers à l'industrie japonaise des champignons, à savoir l'amélioration des techniques de culture et la modicité de plus en plus accentuée du coût des importations. Grâce à la biotechnologie, les champignonnistes sont maintenant en mesure de cultiver de nombreuses variétés sans risque excessif du côté de la quantité et de la qualité. Il est aussi devenu plus facile de produire en grande quantité et de réaliser des économies d'échelle.

On peut voir au tableau 18 les prix moyens obtenus annuellement sur le marché de gros de Tokyo.

Le prix des champignons de couche et de la variété *kikurage* est en baisse, en raison de la part croissante de ce marché que s'arrogent les importations peu dispendieuses. La variation des prix, d'une année à l'autre, est imputable aux différentes variétés de champignons *matsutake* importées au Japon et à l'instabilité de l'approvisionnement de champignons sauvages. Le prix payé pour les champignons *matsutake* venant de l'étranger se situait entre 4 684 ¥ et 11 950 ¥ le kilo, tandis que les produits japonais coûtaient de 24 663 ¥ à 38 639 ¥ pour la même quantité.

Les préférences locales

Les particularités régionales japonaises ont un effet sur l'industrie de la culture des champignons. Ainsi, les méthodes de préparation des aliments varient selon les régions, tout comme les variétés que l'on utilise. La région de Kyoto est reconnue pour son penchant pour les *matsutake*, tandis que les variétés *shirotamogitake* et *maitake*, presque inconnues à Tokyo, sont très populaires dans le nord. Ces différences entre les régions expliquent en partie les variations des prix entre leurs marchés de gros respectifs.

Importance de l'emballage

Les Japonais portent une grande attention à la présentation. Les emballages de champignons vendus en supermarché proposent souvent des méthodes de cuisson et d'utilisation. Il arrive parfois que l'on joigne un dépliant explicatif aux variétés peu communes telles les champignons en huître importés.

TABLEAU 18

Prix sur le marché intérieur (en yens le kilo)

	Shiitake séchés	*Shiitake* frais	*Nameko*	*Hiratake*	*Kikurage*	*Matsutake*	Champignons de couche
1965	2 056	370	667	518	n.d.	1 592	190
1970	n.d.	523	465	435	n.d.	2 438	448
1975	3 381	850	762	765	n.d.	6 924	817
1980	n.d.	900	753	850	n.d.	14 271	1 498
1985	4 237	1 114	689	795	156	7 666	1 514
1986	3 471	1 056	701	745	108	11 839	1 352
1987	3 602	1 058	692	713	978	9 064	1 209
1988	3 488	1 072	708	752	1 051	10 638	1 145
1989	n.d.	1 092	683	743	n.d.	10 054	1 189

Source : Statistiques du marché de gros de Tokyo.

n.d. : non disponible.

Les achats en grandes quantités

À mesure que les grands supermarchés et les chaînes, les magasins à rayons et les regroupements de petits détaillants continuent de prendre la place des établissements familiaux qui constituent encore la plus grande partie des magasins de détail japonais, on assistera à un accroissement des achats en grandes quantités. Il est fort probable que le réseau de distribution évolue dans le même sens. Bien qu'ils doivent au départ obtenir une autorisation gouvernementale à cette fin, de nombreux gros acheteurs s'approvisionnent maintenant directement dans les marchés de gros et parfois même chez le fournisseur étranger.

4 Réseau de distribution

Du monopole à la vente aux enchères

Autrefois, les producteurs agricoles japonais, y compris les champignonnistes, avaient peu d'influence sur les ventes et les négociations, car le réseau de la distribution en gros était dominé par de grandes entreprises spécialisées. Toutefois, avec l'expansion de l'urbanisation et la régression de l'agriculture familiale, la demande de produits agricoles a connu une poussée à laquelle, dans les années trente, le gouvernement a voulu répondre en établissant des marchés de gros placés sous contrôle public et fonctionnant par enchères.

Le marché de gros

Il existe aujourd'hui près de 120 marchés de gros agréés destinés à l'écoulement des légumes frais. Ces marchés prennent en charge la quasi-totalité des transactions de gros du Japon; le reste de la demande est satisfait directement par les fournisseurs. Puisque l'on procède par enchères, les prix varient selon les régions et, à l'intérieur même de celles-ci, selon la qualité des lots. Les marchés de gros exigent des frais de traitement atteignant 8,5 p. 100, selon le produit vendu.

Bien que la plupart de ventes soient effectuées aux enchères, on emploie à l'occasion trois autres méthodes :

- Les **achats anticipés**, en vertu desquels on achète les champignons avant qu'ils ne soient prêts à expédier aux marchés de gros. La loi restreint l'emploi de cette méthode et la réserve généralement aux établissements scolaires et aux hôpitaux, qui doivent consommer immédiatement les produits en cause. On assiste actuellement à une utilisation plus fréquente de cette méthode. Cependant, afin de prévenir une hausse désordonnée qui pourrait nuire à la vocation des marchés de gros, les autorités gouvernementales ont limité la quantité des produits qui peuvent être vendus par achats anticipés. Dans le marché de gros de Tokyo, par exemple, cette limite est fixée à 30 p. 100 pour les champignons *shiitake* à l'état frais.

- La méthode des **achats sur réservation** permet aux fournisseurs en gros de conclure à l'avance des ententes relatives à des variétés données, prévoyant un prix et des quantités fixes. Environ 2 p. 100 des ventes totales sont effectuées par le biais de ce type de transaction.

- Les **ententes de vente à des ders** ont pour objectif de faire des transactions hors des marchés établis, par exemple des achats directs de fournisseurs étrangers. Certaines variétés importées, transformées ou séchées, ne sont pas vendues par l'entremise des marchés de gros, dans le but d'éviter le paiement des frais de traitement. Cette méthode est employée, à l'occasion, pour écouler les invendus du marché, pour vendre des lots hors du territoire d'un marché de gros, et pour faire des transactions avec d'autres marchés de gros.

Canaux de distribution et marges bénéficiaires

En règle générale, les champignonnistes vendent leurs produits à des coopératives affiliées et à des associations agricoles, ainsi qu'à des transporteurs et à des expéditeurs indépendants qui se chargent de les livrer aux marchés de gros. Les champignons y sont vendus aux enchères aux autres marchés régionaux ou à des courtiers qui les vendent à leur tour à des grossistes. Ceux-ci les revendent aux détaillants ou aux gros acheteurs tels les entreprises de transformation et les restaurants. La plupart des importations pénètrent le marché au stade initial, par l'intermédiaire d'un importateur spécialisé.

Les usages finals des champignons, au Japon, sont répartis en trois catégories : l'usage domestique, les cadeaux et l'usage industriel. Depuis cinq ans, on a constaté une augmentation régulière de la consommation industrielle, correspondant à l'expansion des secteurs de la restauration et de la transformation alimentaire. Les canaux de distribution et les marges bénéficiaires varient selon le destinataire ultime du produit.

TABLEAU 19

Exemples de marges bénéficiaires (exprimées en pourcentage)

Palier de distribution	Usage domestique	Usage final cadeaux	Usage industriel
Négociant en gros	15-20	20-25	9-13
Premier niveau :			
quantités normales	2	12	8-15
grandes quantités	10	10	s.o.
Second niveau :			
quantités normales	12	s.o.	s.o.
grandes quantités	s.o.	s.o.	s.o.
Détaillant	30	20-27	s.o.
Marge totale	57-64	52-64	17-28

Source : Office japonais des forêts.

s.o. : sans objet

Ainsi, pour les champignons destinés à l'usage domestique, les marchés exigent des producteurs desfrais de traitement maximaux de 8,5 p. 100. Les courtiers en approvisionnement en gros achètent les lots lors des ventes aux enchères et les revendent aux négociants en gros de premier niveau contre un bénéfice allant de 15 à 20 p. 100. Les détaillants qui désirent obtenir de grandes quantités de champignons peuvent s'approvisionner directement auprès du négociant en gros, qui se réserve alors une marge bénéficiaire de 10 p. 100. Cette marge est habituellement réduite à 2 p. 100 lorsque le négociant en gros de premier niveau répartit ses approvisionnements entre des négociants en gros de second. Ces derniers écoulent ensuite leurs stocks auprès des détaillants en se ménageant une marge de 12 p. 100. La marge bénéficiaire des détaillants est généralement de l'ordre de 30 p. 100.

Le tableau 19 indique les marges bénéficiaires revenant aux différents paliers du système de distribution, à compter du premier achat dans le marché de gros.

5 Tarifs douaniers sur les importations

L'importation de champignons n'est assujettie à aucun contingentement; cependant, il existe certains tarifs douaniers, qui sont indiqués au tableau 20.

6 Débouchés offerts aux exportateurs canadiens

On s'attend à ce que les possibilités d'exportation de champignons *matsutake* continuent d'augmenter en parallèle avec l'accroissement de la demande et la diminution de la production intérieure. Elles pourraient cependant être réduites en raison des progrès réalisés grâce à la biotechnologie, dans les techniques de culture qui pourraient, à moyen terme, permettre de produire cette variété en quantité commerciale. Le marché à court terme, pour ce qui est des champignons de couche frais, devrait se maintenir, mais une réduction est à prévoir en raison de l'intervention des producteurs japonais dans ce créneau. La demande relative aux importations d'autres variétés, notamment les champignons *shiitake* séchés, continuera probablement d'être satisfaite par les pays asiatiques où les coûts de

TABLEAU 20

Tarifs douaniers sur les importations

Article	Classement tarifaire	Droits d'importation (% de la valeur C.A.F.)
Matsutake frais	0709.51.010	5
Matsutake surgelés	0710.90.200	10
Matsutake séchés	0712.30.099	15
Autres champignons frais	0709.51.090	5
Autres champignons séchés	0712.30.099	15
Champignons apprêtés ou mis en conserve au vinaigre	2001.9.290	12
Champignons autrement apprêtés		
A. avec sucre	2003.10.100	22,4
B. sans sucre		
. contenant sous vide de moins de 10 kg	2003.2(1)	16
. champignons de couche	2003.10.219	25
. autres	2003.10.219	25
. contenants de plus de 10 kg	2003.10.220	11,2

production sont considérablement moins élevés qu'au Canada.

Aux yeux des Japonais, le Canada est un pays de grands espaces sauvages, où l'on produit des aliments frais et naturels; ce sont là des caractéristiques dont il est possible de tirer profit dans le marché japonais. Le sirop d'érable et le saumon frais du Canada y sont déjà bien connus, et les champignons *matsutake* de culture canadienne jouissent d'une popularité grandissante. Grâce à cette image de marque, et considérant les prévisions d'expansion du marché, les exportateurs canadiens de champignons devraient trouver de nouveaux débouchés au Japon.

7 ADRESSES UTILES AU JAPON

Organismes gouvernementaux et associations connexes

Division des produits forestiers
Ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches
1-2-1 Kasumigaseki
Chiyoda-ku, Tokyo 100
Téléphone : (03) 502-8111
Télécopieur : (03) 593-9564
Contact : M. Suyama ou M. Tsuji

Ministère du Commerce international et de l'Industrie
1-3 Kasumigaseki
Chiyoda-ku, Tokyo 100
Téléphone : (03) 501-1511
Télécopieur : (03) 501-2082

Japan External Trade Organization (JETRO)
2-5 Toranomon 2-chome
Minato-ku, Tokyo 105
Téléphone : (03) 582-5171

Federation of Nippon Shiitake Agricultural Co-operative Association
3-1-10 Muromachi, Tanaka Building
Nihonbashi, Chuo-ku
Tokyo 103
Téléphone : (03) 270-6068
Télécopieur : (03) 242-2159

National Federation of Agriculture Co-operative Association
Tokyo Branch, Vegetables
Tokai 3-2-1
Ohta-ku, Tokyo 101
Téléphone : (03) 5492-5201
Télécopieur : (03) 5492-5208

Japan Edible Fungi Association
3-1-10 Muromachi, Tanaka Building
Nihonbashi, Chuo-ku
Tokyo 103
Téléphone : (03) 241-3094

The Tokyo Central Fresh Vegetable Wholesale Market
5-2-1 Tsukiji
Chuo-ku, Tokyo
Téléphone : (03) 544-7653
Télécopieur : (03) 544-7695
Contact : M. Junzo Yamamoto,
chef du Service des légumes

Importateurs de champignons

Tomei Fruits Co. Ltd.
Takemoto Building
1-4-11 Kyobashi
Chuo-ku, Tokyo
Téléphone : (03) 271-6861
Télécopieur : (03) 271-6765

World Fruits Co.
1-1-29 Gosho Dori
Shogoku, Kobe City
Téléphone : (078) 651-1677
Télécopieur : (078) 651-1246

Royal Co. Ltd.
1-1 Sujya-ku, Shokaicho
Shimokyo-ku, Kyoto 600
Téléphone : (075) 343-6060
Télécopieur : (075) 361-4008

Showa Trading Co. Ltd.
1-3-16-310 Shimo Ochiai
Shinjuku-ku, Tokyo
Téléphone : (03) 367-2361
Télécopieur : (03) 368-7219

Ocean Trading Co.
Toshiba Building, Second Floor
Hiramachi 25
Sanin, Ukyo-ku, Kyoto
Téléphone : (075) 314-8720
Télécopieur : (075) 313-6510

Flying Fresh Co. Ltd.
3-31-14 Maihama
Urayasu-shi, Chiba
Téléphone : (0473) 50-8250
Télécopieur : (0473) 50-8251

Kawada Bussan Co. Ltd.
1-5-2 Higashi Azabu
Minato-ku, Tokyo
Télécopieur : (03) 585-8962
Contact : M. Okamoto

Nihon Selco Co. Ltd.
c/o Akihabara Building
1-10-3 Taito, Taito-ku
Tokyo 110
Télécopieur : (30) 831-8469
Contact : M. Sugiura, Section des légumes frais

The Seiyu Ltd.
3-1-1 Higashi Ikebukuro
Toshima-ku, Tokyo 170
Téléphone : (03) 989-5372
Télécopieur : (03) 989-5133
Contact : M. Y. Endo

Orient Commerce Inc.
A-409, 2-13-5 Fujimicho
Chofu City, Tokyo 182
Téléphone : (0424) 88-9000
Télécopieur : (0424) 88-9006
Contact : M. K. Okuyama

Matsuya Shokuhin Co. Ltd.
2-64 Enbacho, Nishi-ku
Nagoya City 451
Téléphone : (052) 551-5049
Télécopieur : (052) 582-9673

JET Co. Ltd.
Grandor Okura 21051
4-22-17 Yotsuya
Shinjuku-ku, Tokyo
Téléphone : (03) 5379-0841
Télécopieur : (03) 5379-0844

Hayashi Trading Ltd.
860 Wakamatsucho
Chiba City 280
Téléphone : (0434) 21-3088
Télécopieur : (0434) 22-8677

Itoman & Co. Ltd.
Sumitomo Seimei, Aoyama Building
3-1-30 Minami Aoyama
Minato-ku, Tokyo 107
Téléphone : (03) 478-9130
Télécopieur : (03) 479-4367

Tokyo Seika Trading Co. Ltd.
Shijo Jimu Building 7F
3-2-1 Tokai, Ohta-ku
Tokyo 143
Téléphone : (03) 5492-2311
Télécopieur : (03) 5492-2307

Sanwa Sansho Co. Ltd.
73, 1-chome, Hanamidori
Showa-ku, Nagoya City
Téléphone : (052) 761-3606
Télécopieur : (052) 761-3630

M. Minoru Okutake
40 Shirahama, Naka
Wakayama
Téléphone : (04739) 45-0562

Showa Boeki Co. Ltd.
18-27, 1-chome Edobori
Nishi-ku, Osaka
Téléphone : (06) 441-8121
Télex : 524-7073 SUESHO J

Kanda Ryutsu Center Co. Ltd.
7-7, 4-chome, Soto Kanda
Chiyoda-ku, Tokyo
Téléphone : (03) 251-8029/8030
Contact : M. R. Imagawa

8 ADRESSES UTILES AU CANADA

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Direction de l'expansion du commerce avec le Japon (PJN)
Direction générale de l'Asie et du Pacifique Nord
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Immeuble Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1G 4C3
Téléphone : (613) 995-1281
Télex : 053-3745
Télécopieur : (613) 996-4309

Centres du commerce international

Alberta
Centre du commerce international
Canada Place
Suite 540
9700 Jasper Avenue
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Téléphone : (403) 495-2944
Télex : 037-2762
Télécopieur : (403) 495-4507

Centre du commerce international
11th Floor
510 - 5th Street Southwest
Calgary (Alberta)
T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-6660
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique
Centre du commerce international
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Téléphone : (604) 666-0434
Télex : 045-1191
Télécopieur : (604) 666-8330

Ile-du-Prince-Édouard
Centre du commerce international
Confederation Court all
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown (Ile-du-Prince-Edouard)
C1A 7M8
Téléphone : (902) 566-7400
Télex : 014-4129
Télécopieur : (902) 566-7450

Manitoba
Centre du commerce international
8th Floor
330 Portage Avenue
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-8036
Télex : 075-7624
Télécopieur : (204) 983-2187

Nouveau-Brunswick
Centre du commerce international
Place Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : (506) 857-6452
Télex : 014-2200
Télécopieur : (506) 857-6429

Nouvelle-Écosse
Centre du commerce international
Centre Guaranty Trust Building
1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax (Nouvelle-Ecosse)
B3J 2V9
Téléphone : (902) 426-7540
Télex : 019-22525
Télécopieur : (902) 426-2624

Ontario
Centre du commerce international
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Téléphone : (416) 973-4782
Télex : 065-24378
Télécopieur : (416) 973-8161

Québec
Centre du commerce international
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Bureau 3800
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-8185
Télex : 055-60768
Télécopieur : (514) 283-3302

Saskatchewan
Centre du commerce international
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Téléphone : (306) 975-5315
Télex : 0742742
Télécopieur : (306) 975-5334

Centre du commerce international
4th Floor
1955 Smith Street
Regina (Saskatchewan)
S4P 2N8
Téléphone : (306) 780-6108
Télécopieur : (306) 780-6679

Terre-Neuve et Labrador
Centre du commerce international
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Téléphone : (709) 772-5511
Télex : 016-4749
Télécopieur : (709) 772-2373

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Administration centrale
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 995-5771

Territoires du Nord-Ouest
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Precambrian Building
4922 - 52nd Street
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest
X1A 2R3
Téléphone : (403) 920-8578
Télécopieur : (403) 873-6228
AES : (403) 920-2618

Yukon
Industrie, Sciences et Technologie Canada
108 Lambert Street
Suite 301
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2
Téléphone : (403) 668-4655
Télex : 014-2200
Télécopieur : (403) 668-5003